Ｆｉｒｓｔ Ｓｔｅｐ 情報集

最強のお金儲け方法
簡単１００万円ゲット！

「１０日で１００万円儲ける方法」

多くの方が、インターネットを使ってビジネス展開を
しています。
そこで必要になるのがホームページなのですが、
ほとんどの方が、あることに気がついていません。
HP 制作のプロでさえです。

以外に知られていないのは、Ａさんと B さんが、同じＨＰを宣伝しても反響が
違うということです。
なぜでしょうか？
ココがコツなのですが、積極思考と消極思考の持ち方の差なのです。
同じ物でも積極思考の人が作ったものには目には見えませんが、
人を引きつけるオーラが存在します。
科学的な説明は私もできませんがそれは存在します。
消極的な思考で作られたＨＰには人を引きつける力がありません。
あなたの思考がＨＰに反映されますのでこの点は充分気を遣ってください。

==
集客アップＨＰ作成法
==

【集客法の心構え】
インターネットビジネスは相手の顔が見えません。
ですが基本はオンラインもオフラインも同じだと思います。
同じということはマーケティングの手法も基本は同じなのです。

マーケティングとは「その人に何をしてあげれば喜んでくれるのか？」
を考えて集客効果を具現化することを言います。

ここからのお話しはオンライン・オフライン共に同じことなのですが、
人がお金を支払う時の心理の一つは感動したときと、感動を求めているときです。

あなたがわざわざ映画を観に行ったり、スポーツ観戦に
行ったりコンサートに行くなど、全て感動を得るためにお金を払って

それを得ているのです。
また、ある時、知らないセールスマンが商品を売りに来たとします。
あなたはそんなものに興味もさほどなかったのですが、セールスマンの
熱心さについ心を動かされ感動して商品を買ってしまう…。
いくらでもある話です。

ただし、相手を感動させるには、小手先は通用しません。
ではどうするのか？
「今日これが売れないと明日は無い！」という気持ちを常に維持することです。
その気持ちをあなたのビジネスの隅々に出すことです。
「明日があるさ」という考えも場面においては必要ですが、
ことビジネスにおいて、まして相手に感動を与えようと思うなら絶対的に
必要な心構えです。
そしてつねに人とは違う切り口を考えることです。
私のものまねをしてもおそらく大した効果は期待できないでしょう！
あなたはあなたの個性を全面に押し出してあなた自身を売ってください。
必ず波長の合う人があなたのファンになってくれることでしょう。

【重要なこと】
この集客法では人を説得して買わせるのではありません
あくまでも買う人を見つけていきます。言い換えれば興味のない人を
ふるいにかけて、落としていくのです。
そうすると、興味のある人、買う人のみが自ずと残っていきます。

人間は自分の都合のみを考えて生きていますから都合が変われば考えも変わります。
こちらがクロージングをかけたとしてビジネスの成立は、その日、その時の
タイミングが大きなウエイトを占めていることになります。
あなたは、そういう意味での頭の切り替えはしておいて下さい。

【宣伝文】（メルマガ等）

メルマガにのせる宣伝文は相手の気を引くようなものにして下さい。
ただし、本心は書かないことです。
敵意や警戒心を待たれないものを考えましょう。

タイトルのつけかた次第で、ＨＰを見てくれる人の質が変わります。
難しいタイトルは、初心者は敬遠してしまいますし、
誇大な表現は、資料請求が多いわりに参加者が少ないです。

それから、ＨＰのメッセージとあまりにかけ離れたメルマガ宣伝タイトルは相手に
反感を買いますのでやめましょう。

宣伝は配信部数の多いところへ出して下さい。
千や二千の配信部数の所は反響が殆どありません！
これはどんなビジネスを宣伝しても効果が変わらないのでわかります。

【あなたのＨＰを作る】

まずご自分のＨＰを持つ必要があります。
（売りたい商品への誘導に使います。）
HP を持っていない人は作って下さい。
作れない人は作れるように努力して下さい。

HTML から覚えて作る必要はありません。
ウェブ上では無料の HP 制作ソフトもありますし、
一度覚えてしまうと難しいものではありません。
HP を作れる人と、そうでない人の差はビジネス面において
も大きな差が生じます。

私はビジネス以外に趣味の HP も持っています。
そこそこのアクセスはありますから、その HP から
ビジネスの HP へジャンプできるように、リンクを張ってあります。
この方法を使えば、
狭いところに引き締めあっている、ビジネス系のジャンル以外からも
集客が可能なのです。
このように、HP が作れれば、活動範囲も広がり、
ビジネスも加速するのです。

そして、
そのＨＰにあなたの写真を入れてください。人間くさい写真が良いです。
これは相手に仲間意識を心理的に植え付ける究極のテクニックです！

ほとんどの人は残念ですが、これをしていません。

写真がない場合、反響は落ちます。
一度確認に、写真のないＨＰとあるものと見比べて見たら良くわかります。
写真がないものはどこか信頼感が足りません。
よく見かけるサイドビジネス系のHPは、自分を隠しておきたいのか
顔写真が載っているのは、ほとんどありません。

ところが、同じビジネスでも産地直送を謳っているHPは、
「私が作りました。」といって農家のオジサンが載っているではありませんか！
それを見ると、ホッと安心しませんか？
女性の方で「顔が出るのはちょっと」といわれる方は仕方ありませんが、
その場合はプロフィールを全面に出して、あなたを売りこむことに専念してください！

【プロフィール】

写真を入れたら今度はプロフィールを入れてください。
最初のページでも良いですし、ページリンクさせても良いです。
レイアウト等は自由です。

プロフィールですが別に特種な経歴は要りません。
相手に安心感と仲間意識を植え付ければ良いのです。

【構成文】

前述したように、あなたのメッセージを託してください。
そして相手にここにはこれだけのメリットが有ることを強調してください。
とにかく相手の感情をどれだけ揺さぶれるかです。

あまりに誇大な文や自分よがりなものは見るものも嫌気がさします。
何より見抜かれます。

ですが、「ラーメン日本一」と言うようなものは必要です。
そこのラーメン屋は本当に日本一かどうかわかりませんが、その気概で
商売していますし、これは許容範囲だと私は解釈しています。

ＨＰのページ数についてですが、
資料請求をさせるものでしたら１ページでも充分効果は出せます。
資料請求させずにＨＰで参加者を出すのでしたら、４ページ位使われたら
良いと思います。
ただ、この場合は相手に心構えができない内にビジネスを勧めるので
登録の確率は落ちますが手間は大幅に削減できます。

どちらが良いかはご判断にお任せ致します。

【レイアウト】

そんなに凝ったものでなくても良いと思います。
あまりに良くできていて、業者が作った様なものですと
人間くさささが消えてしまいますから。
うさんくさくないイメージが出て相手に興味を与えるものでしたらＯＫです。

【体験談】

あなたがご活動を始めれば多くの方の声がメールで届くようになります。
その方達の声を体験談としてＨＰにアップすれば信頼性が高まります。
体験談をアップする前にＨＰでの公開の許可は取ってくださいね。

【資料請求】

資料請求を行う場合は、ＨＰで公開できないもう一歩踏み込んだ
話ができますので、その辺りをメリットとして生かせば良いと思います。

本当の所は資料は２～４回位に分けて配信した方が良いのです。
資料は資料として、そこでは、売り込みはしないでください。
資料は有益な興味を引くものを考えてください。

受け売りでも構いませんが嘘がなく相手がなるほどと思うものがベストです。
最後の資料で売り込みをします。

数回の資料配信で相手もこちらの方に不信感をぬぐい去り、
上手くいけばあなたのファンになっているはずです。

最初は赤ずきんちゃんに出てくるおばあさんになることです。
資料請求でいきなり狼になったら資料請求者はびっくりして逃げて
いきますからね。（笑）

【一連の流れをもう一度】

メルマガに簡単な宣伝をします。その場合多くを語ってはいけません。
見る人に「おやっ」と思わせ、クリックさせるところまでで良いのです。
クリックしたらあなたのＨＰが現れます。

そこで相手に最低５秒以上感心を持たせる内容でしたらＯＫです。
人間は一瞬に判断します。興味を引けなければあっさりＨＰは閉じられます。
そこで前述した死ぬ気であなたの思いをＨＰにぶつけ相手を感動させる必要が
あるわけです。

あなたのＨＰを読まれビジネスや商品に興味を持たれた人が次に資料請求してきます。
コツさえ掴めば資料請求迄でしたら本当に簡単です。

資料請求された方にはレポート１・２・３・４と情報配信します。
（回数は最低２回）
感覚は２～３日おくのがベストです。
相手に考える時間を与えますし、忘れかけた頃に次の情報が届いて
また意識し始めます。

忘れてはいけないのが、絶対に最初から売り込みはしないで下さい。
ただしメリットは強調していきます。ある種の暗示を植え付けていくわけです。
相手もこちらが売りこんでいかないので不快感は持ちませんし、ほんの少しでしょうがあなたに仲間意識を持ち始めます。

最終レポートで何気なくお誘いをかけます。
ここであなたを相手が受け入れてくれていれば相手から申し込んできます。
気づいているかも知れませんが基本はオンラインもオフラインも同じです。

【補足】

以上が集客法の大まかなものです。知ってしまったら何だとこんなものかと
思われたかも知れません。「牛乳瓶のふたの耳」みたいなものです。
ちょっとしたことでがね。
それから、一度資料を請求された方の記録は残しておきましょう。
その時、参加しなくても後で参加したい気持ちになることは良くあることです。
たまに、ご機嫌伺いのメールや新規ビジネスの案内など出されても面白いと思います。

私も資料請求者で参加されなかった人に新ビジネスの案内をしてみたら
良く登録者が出ます。

結局、相手は何かを求めているからです。
失礼な人も時々いますが、これは避けて通れませんので宿命です。
それからこの集客法はＭＬＭでも何でも使えますので範囲は広いですよ。
さて、ここまでをよく理解されましたら、早速、
下記で説明する「10 日で 100 万円作る方法」で
応用してみましょう。

さて、お待たせしました。
これから「10 日で 100 万円を作る方法」をご紹介します。
なかなか本題が出てこないから、騙されたと思ったのではないですか？
これを読めば必ず元どころか、100 万以上確実ですよ！

コンセプト

まず、コンセプトをご説明します。
本当に１０日間で１００万円稼げるのか
ということなのですが、もちろん可能です。
ではどうするのか？

例えば
１００円の消しゴムを売って１００万円儲けようと思ったら・・・
利益が１０円だとしたら１００万円までには
10 万個の消しゴムを売らなければならないわけです。
そうですよね？
できますか？
そんなに手間暇掛けれますか？
それができる人はがんばってください。
このレポートはたぶん必要ないでしょう。

今からお話するのは
消しゴム１０万個なんて売ってられない！
という方にお勧めします。

では１００万円を儲けるにはどうすればいいのか。
それは、
１０円の利益を１０万個ではなく
例えば、
「１０万円のものを１０人に売る」
こんな感じが基本コンセプトです。

端的にあらわしますと
「多数のニーズに合わせた商品・サービスをたくさん売る」
のではなく、
「すごく少数のニーズでも商品・サービスを高く売る」
なのです。

つまり、欲しい！という人がたくさんいなくても
たった一握りの人数であっても
その価値が高いものであればいいのです。

さっきもいったように
１０万円のものを１０人の方が簡単なわけです。
いかがでしょう？賛同できますか？

もう一つの基本コンセプト。
それは
「欲しいという人のところに欲しいと思うものを持っていく」
これが基本です。
いらない！と思う人のところにものを持っていっても意味がないのです。

つまり、客の方からこさせる。
「売ってくれ！」と言わせることなのです。
向こうから売ってくれ！と言って手をあげて来るのです。
そうなんです。
売る側が主導権を握る仕組みを作る必要があるんです。
どうでしょうか？
できそうですか？

できそうでなくても大丈夫です。
今から説明しますので（笑）

さて、いよいよ本題にはいります。
ベテランの人はある程度予測されているかもしれませんが、

つまり、
私のマネをすることです。
この「極秘情報ファイル」を加工して、
あなたのオリジナルとして５万円で２０人に売れば１００万円です。

マジックのタネ明かしと同じです。
知ってしまえば「なーんだ」なのです。
しかし、これはかなり効果的です。
宣伝量にもよりますが、
それこそ１０日どころか２～３日で１００万は可能です。
方法は単純ですが、１００万稼ぐ一番手っ取り早いそして確実な方法です。

ちなみに、この方法をするのに必要なのは、
メールの送受信と、圧倒的な広告力だけです！
それはどうすればいいのか？
とても簡単です。
秘訣と呼べるかどうかは分かりませんが、
しかし、実際に他の方もこの宣伝方法で実績を上げていますから
秘訣と言えるでしょう。ベテランの方は既にご承知でしょうが
初心者のことも考えまして、
ここではあくまで手段の一つを提示します。（順不同）
メールだけで行う方法です。

①インターネットからメールアドレスを集める（メールアドレス収集ソフト）
②メールアドレスを買う
③ＤＭ配信業者に依頼する
④名簿図書館を使う

の４つがあります。
①インターネットからメールアドレスを集める
これは地道に自分で集めるという方法です。
勿論、ソフトを使用します。
このソフトはピンキリで、４千円～１０万円の幅があります。
やはり高いソフトは性能が良く、寝ている間に指定ジャンルのアドレスを

大量に集めてくれます。
安いソフトは手間がかかりますね。
ヤフーで、「メールアドレス収集」で検索すればいくらでもでてきます。

②メールアドレスを買う
これは違法なのかもしれないので
売っている場所などはお教えできませんが
どうしても、という場合は
自己責任で行って下さい。
しかし、私は知っているだけでこれはあまり使用していません。
単価は１件０.１円：１０万件で１万円程度なのですが、はっきり言って
品質は悪いです。効果もゼロとは言いませんが薄いですね。
クレームもきついです。あまりお勧めはできません。

③ＤＭ配信業者を使う。
費用はかかりますが、効果を考えればしれた費用ですし、大変楽で
効果的です。但し業者は厳選する必要があります。
ご希望の方は業者をお教えします。
業者により幅はありますが、１件０.３円～１.５円くらいです。
お勧めです。

④名簿図書館を使う
http://www.meibo.com/
にある名簿図書館で買うという方法。
これはアナログでチラシなどで同じ方法をする場合に効果的です。

①～④でどれがベストかですが、人それぞれ好みとか性格環境が違いますので
一概にどれが良いかは何とも言えませんが、要素別に分類しますと。
優れているもの順に挙げますと
【効果】では、①→④→③→②でしょう。
【手間、労力】では、③→②→①→④
【費用】①→②→③→④
となりますが、ビジネスで重要なのは最小限の手間と労力で短期に最大の効果を
上げることです。
いくら稼げても手間（時間）を必要以上に費やしていては意味がありません。
それならどこかに働きに行けばいいんですから。
費用は費用対効果を考えた場合、重要ではありません。しれたものです。

ということからすると、③が一番現実的です。私もこの方法をとっています。

この他には、検索エンジン、バナー広告、メルマガ、ＭＬ、リンク集、掲示板
等がありますが、これらは効果が無いとは言いませんが、時間がかかるんです。
ＤＭの様に能動ではなく受動なのですね。即効性、効果共ＤＭには及びません。

それでは、具体的にシミュレーションしてみましょう。

まず、この情報の案内文を１回のDM（独占広告）で１万部送信します。
値段は各業者で違いますが、１万円もあれば、それ以上の送信が可能です。
通常、広告の反応率は０．５％～３％です。普通は１％だそうです。
仮に１％として計算してみましょう。
１万人の１％は１００人です。
１００人の人が全員買ってくれれば、５００万円です！
が、世の中計算通りには行きません。
値段を聞いて諦める人もいます。
すぐに申し込まない人もいたり、しつこく質問してくる
だけで終わってしまう人もいます。
また、振込先を聞いても入金がなかったり
さまざまです。
ですから１００人に絞られても、そこから更に絞り込まれるのです。
仮に１０人まで減ったとしましょう。
それでも、５万円×１０人＝５０万円です。

もう一回広告を出して同じ結果が出れば１００万円です。
これだけなら１週間で可能です。

でも、ビジネスの基本でもある「最悪の事態」を考えておく必要もあります。
１万部送信して、一人もアクセスが無かったことなど、
私の経験上ありませんが、
最悪１人しか注文が無かったとしても、１００万円は可能です。

まず最初の申し込みがあったとします。
先に、広告費に１万円出費していますから、あなたの利益は４万円です。
そこから更に１万円引いて広告費に充てます。
手元には３万円しか残りませんが、また最悪でも５万円入ってきます。

８万円になりました。また１万円を広告費に充て……
これを繰り返せば、１０日間では無理ですが、いずれ１００万円に到達します。
でも、こんな事はまずありえません。ご安心下さい。

１回の独占広告で１００万円なら大成功です。
ならなくても、上記の方法を繰り返せば、１０日で可能です。
どんなにゆっくり進めても１ヶ月もあれば充分でしょう。
以上は、メールの操作だけでできる簡単な方法です。

次に、更に進化させた方法をお教えします。
独占広告は、即効性はありますが、持続性がありません。
持続性を出すには、テキスト広告や、バナー広告が有功です。
簡単な１行テキストなら、３～４０００円で１ヶ月掲載できます。
これらは、自分の HP を広告する手段ですので、HP を作ってアップロード
しなくてはなりませんが、
最初に記載した「集客アップ HP 制作法」を参考に、作ってみて下さい。
持続性がありますからほったらかしでも儲かります。

以上で説明は終わります。

さて、真面目な方であれば
「これが真っ当なビジネスか！単なる同じ情報のたらい回しじゃないか」
と、お叱りを受けるかもしれません。

確かに、このレポートをそのままコピーして売ればたらい回しですが、
購入した人が、その人独自のオリジナルの情報（ほとんど自己満足ですが）を加えて、
編集し直して販売していますので、同じ内容のものが永遠に広がることはないのです。
ですから、本当のオリジナルがどんなものだったのか、
また、最初にこれを行った人は誰なのかは、わかりません。

私の場合、集客効果の高い HP の作り方とビジネスに便利なツールを
紹介するスタイルを取っています。
あなたも、誰もが欲しがる情報を加えて、
あなた独自の価値ある情報として販売して下さい。
情報販売は儲かります！

でもその情報がない！という方がいると思います。

ないですか？

本当にないですか？

では考えましょう。

さて、これは宣伝ではないのですが
「幸せな小金持ちになる」という本を提供している人がいます。
http://www.aiueoffice.com/main.cfm?PID=Present

この本にも書いてあるのですが
この人も短期間で大きなお金を手にした人です。
是非一度みてみるのも参考になると思います。

さて、では情報はありますか？に戻ります。

あるのですよ、すぐそこに。
これも宣伝ではないのですが
http://www.gekiura.com/
という激裏という情報サイトには
かなりレアな情報があります。
一応参考までに。

今までの話でわかったかと思いますが、簡単なことです。
情報は作ればいいのです。

例えば、ナンパの成功術でもよいでしょう。

夜の街の穴場情報でもよいでしょう。

その情報はなんでもいいのです。

参考までに私の場合は、新たに私の独自の情報を追加し、
かなりの部分に手を加えました。ですからオリジナルの倍くらいの
内容量になっています。
自分で値段が高くて、価値のあると思えるものを考えることです。
ポイントは、その中身を絶対に秘匿することです。
そのことで、買い手はその中身をとても値打ちのあるものと思うはずです。
あなたもそうだったでしょう？私もそうでした。

要注意：
この集客法を明かして、ＨＰや独占広告で宣伝しないでください。
私もこの情報を買って下さった方だけにお教えしています。

＜ツール類＞

ここでは、活動に当たってのツール類を紹介します。活用してください。

メール一斉送信ソフト：４２００円
http://www.freelance-agency.net/idx9.htm

メールアドレス収集ソフト：４４００円
http://www.jdownload.com/filecenter/details/1338.asp

ＤＭ配信業者
http://www.angel.ne.jp/~hajime1
この中のHIDMSという方式が良い様です。
１万件：７９００円　５万件：２４９００円です。

市販のメールアドレスの販売はインターネットで「メールアドレス販売」
と検索すれば安価でいくらでもあります。ここでは紹介しきれませんので。

１００円メール　年：１２６０円
http://zenno.com/
有料ですが、月１００円ですし、いくつでも取得できます。
一斉配信や、応対用に分けて使用すれば便利です。
無料のアドレスはトラブルが多く、ただですのであまり文句も言えませんから。

迷惑（スパム）メール関連防止法
http://www.soumu.go.jp/joho_tsusin/top/m_mail.html
ご自分で配信される場合はこれを読んで下さい。

Love★Japan ビジネス支援クラブ
http://www.love-japan.com/shien.html
年会費：２０００円必要ですが、ビジネスのノウハウや、最新情報が得られます。

最後に

お分かりになりましたでしょうか？
え！？「こんなくだらない情報、５万の値打ちあるものか！」ですって？
それでは、あなたはどんな物差しで計りましたか？
情報というのは計るものがないのです。ある人にはゴミみたいなものですし、
ある人には５万どころか何十万もの価値を見出すかもしれません。

また、この種の情報は使って始めて価値が分かるものです。
単なる知識として知るだけなら、本当の価値は見出せません。

ただ、一般的な常識ということで判断した場合、例えばこの内容がどこにでもある誰でも
知っているサイトの情報であれば確かにペテンかもしれません。
ペテンにかけて、そのペテンをまた他の人に転売しろ！ というものであれば、
真面目な人にはできないかも知れません。
しかし、この情報は少なくともそういった類では無いはずです。私も自信を持っています。
なによりも実際にこれで実績を上げているのですから。

貴方も自信を持ってこの情報そのままでもいいですし、アレンジするなり、追加するなり
して、あなたオリジナルの高価な情報に仕上げて下さい。

最後にあなたのビジネスの進め方についての注意点をまとめます。

① 案内文は、私のを参考にできるだけ人の気を引く様に、また「買ってほしい」という様な表現にしないことです。「欲しいんなら売るよ」といった、売り手市場にする事が重要です。押せば引く、引けば来るの原理です。
② 案内文にも応対でも中身を絶対に伏せることです。それで要らないという人は無理に追わないことです。そうすると、しばらくしてそれらの中から何人かは申し込んできます。追いかけると例外なく全て去っていきます。去るものは追わずです。
③ 短期勝負を意識することです。といっても１年や２年は大丈夫と思いますが。
この情報が知れ渡ってしまえばかなり難しいでしょう。
インターネットではすぐに情報が飽和状態になってしまいますから…、
短期集中で大金を手にすることです。
④ この情報をどう扱われようと自由ですが、すべて自己責任において
行動して下さい。

それから、これが最後のお願いですが、
お金が入ってきたら心も豊かになります。
その豊かになった心で、次の人のことも考えてあげて下さい。

ある程度儲けたら、次の人も儲けられるように、活動をゆるめて
次の人のために席を譲るようにして下さい。

そして、あなたは儲けた分を資金にして、あなた独自のビジネスを立ち上げ
更に大きく儲ければよいのです。

あなたの今後の成功をお祈りしています。

自動化で１００万円を稼ぐ

はじめに
私の情報をお買い求め頂き誠にありがとうございます。このような本（ただのファイルですが…）を書くのは初めてなもので、読みにくい点、至らぬ点、わかりにくい点‥‥は、多々出て来るといは思いますが、今後の改訂版へと繋げるよう皆様方のご意見もお聞かせ願いながら一緒になって考えられればなあと思っています。
私はこの情報を開示することをかなりためらいました。なぜなら強力だから。
自分で言うのもおかしいのですが、本当に悩みました。
悩みに悩んで情報とノウハウを開示しました。
それは皆さんの意見もお聞かせ願いながら共に得をしようという気持ちが勝ったからです。
しかーし、オークションの説明文にもあった通りこの情報ですべての方が儲けられるという保証はありません。
ある程度の理解力、根気、手間（はじめの１ケ月程度）はご覚悟ください。
とまあ少し脅かしてみたりもしましたが、覚えれば簡単明瞭。あくまで私の体験をわかりやすく解説した本になっています。
しかし、これから説明する方法を実行していただければ必ず儲けることができるという確固たる自信が私には、あります。
「この本を購入していただいた貴方。おめでとうございます。」
そう心の底から言いたいです。私は根っからのめんどくさがり屋です。
そのめんどくさがり屋の私が実際に運営している方法を紹介していますから手間がかかるはずが無いと思って頂いても結構なくらいです。
この本を書いているほうが手間と時間と頭を激しく使っております。
めんどくさがり屋の払がこの本を書くということはそれなりの自信があるわけですこの本を読めば、成功に導ける……と。
しかもこれからお教えする情報では、高価なソフトなど私は一切使用していないです。
コンピューターの基本機能とフリーソフトしか使っていないので非常にリーズナブルです。
しかしもう一度言っておきます。「この情報ですべての方が儲けられるという保証はありません。
ある程度の理解力、根気、手間（はじめの１ケ月程度）はご覚悟ください。」又、脅してしまいましたね……
前書きが長くなってしまいましたが早速、本編をスタートさせます。
これから書かれている文は、私の過去４年間の体験をそのまま脚色も無く事実に忠実に字に起こしました。

序章　～私の収入と手間～

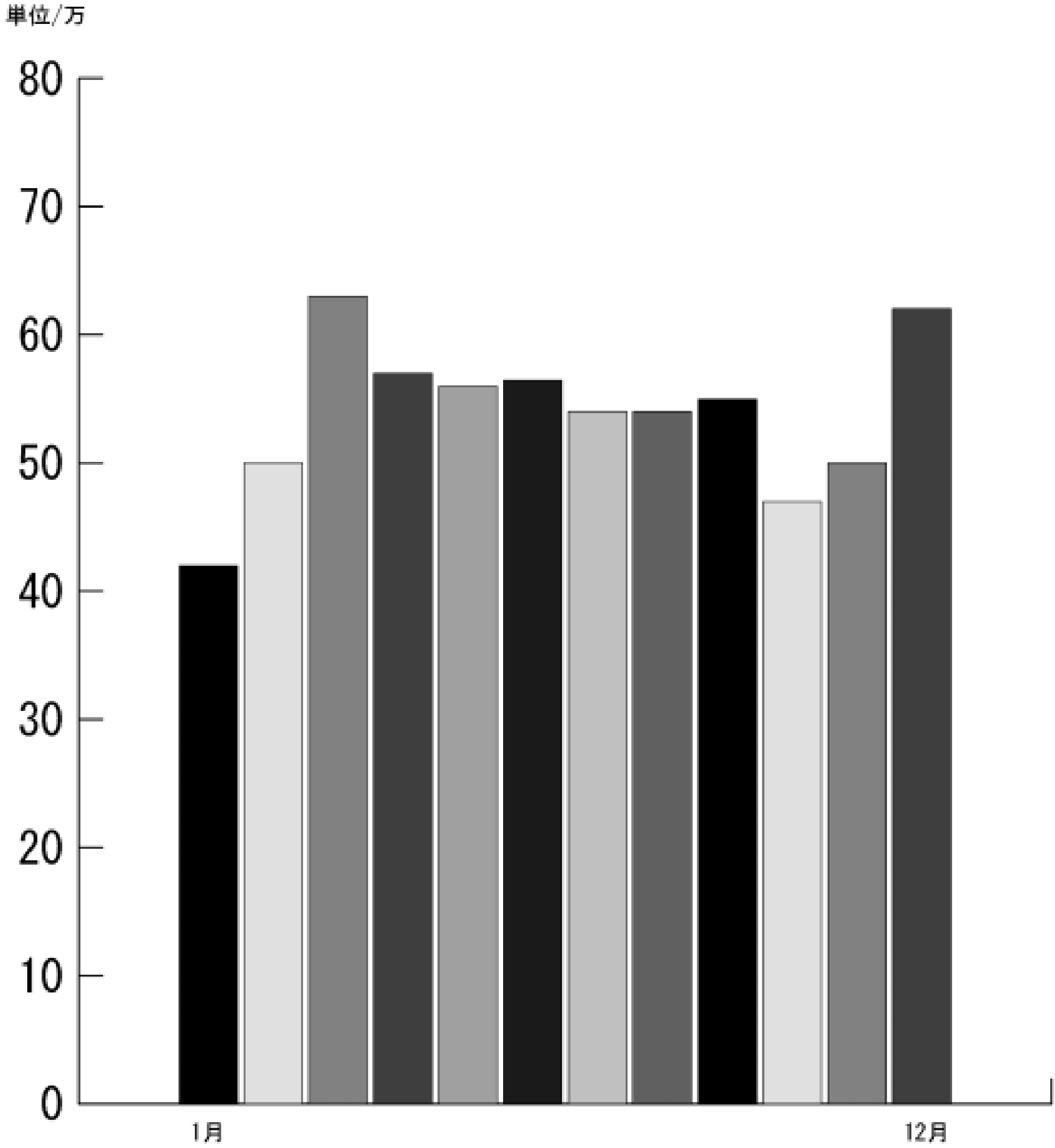
私は、普段は会社員としてごく普通に出社して、普通に仕事をし６時には帰宅します。
６時半には帰宅し食事を済ませ、好きな映画をレンタルしてきて鑑賞。
お風呂に入ってテレビを見ます。その後、オークションでロレックスの時計と服とフィギュアを物色。それで１１時。
12 時にはほとんどの確立で深い眠りに入っています。そんな私がなぜこれだけの収入があるのでしょう？
皆さんとっても不思議ではないでしょうか？
私がお世話になっている会計士さんにもそんなおいしい商売あるのかな？と帳簿を見せてもまだ半信半疑な答えを返してきます。
なにぶん経費がかかってないですからね。
才能があるから？会社で隠れてコソコソ副業してるから？　いやいや。
私には、ずば抜けた才能もありませんし、会社で副業をやるような時間もありません。
それならどうやって？
これから詳しく説明しますがまずは、お答えしましょう。「コンピューターがすべて自動でやってくれるのです。」
とは言いましても、私は、２年前に購入したノートパソコンしかも低スペックのマシンしかありません。
その前（稼ぎ始めの頃）は、５年前に購入したインターネットをするだけでも動きが“とても遅い”マシンを使用していました。
スペックが問題とすることでもありません。
貴方のある程度のアイデア、理解力、根気、立ち上げ時の手間さえあれば、誰にでも可能なのです。
今紹介した４点。
アイデア、理解力、根気、立ち上げ時の手間のうちアイデア、理解力はこの本を読んでいただければ手に入れることができるでしょう。
しかし、根気と手間は私がサポートとするわけには行きません。
すべて貴方にかかっているのです。
本文中には書かれていませんが、私が勤める会社が倒産してしまいそうになったとき、
ふと家族の顔が浮かびましたそのとき偶然にも思いついた方法をその体験したままを書いています。
正直その頃は切羽詰まっていました。その分頭が儲け一直線です。
お聞き苦しい点もあるかとは存じますが温かい目で読み進めていってください。

今、私が思うこと。

「やって良かった。」

ちなみに私が得た利益をグラフで表しました。私の会社からもらう給料の約 2.5 倍／月です。
副業と呼べる収入なのか？と一瞬思ってしまいますが（笑。
全員がここまでできるとは思いませんが、決して何もなかったということには、ならないでしょう。そう願います。

2002年1〜12月



生々しいので実際の金額を書くのはやめておきました(笑。

〜本編　私の体験談〜

さあやっと利益に繋がる本編のスタートです。ここから、私の体験談となっています。まずはご覧ください。
お金の生まれ方がわかります。今から数年前私は、衝撃の出会いを果たしました。
それは携帯電話。そう！皆さんもよくご存知の i-mode です。
今思えばこの頃が人生のターニングポイントでした。

当時私は i-mode にはまり、携帯裏技と呼ばれる裏タグ※1 にはまり、月の通話代３００００円台を
※1 ホームページを構成するプログラムを悪用し携帯電話を使用不能にしたり、勝手にメールを送信させたりできる

ゆうに超える馬鹿な生活を送っていました。その時にあわせて待ち受け画像なるものにはまり毎日お気に入りの画像を探していました。
画像が見つからないときは、自分で雑誌などをスキャナで取って携帯用のサイズにして当時、契約していたプロバイダに付いていた無料 HP スペースに置いて
自分のためだけに画像を作りグウンロードして自分の携帯の待ち受け画像にするようになっていました。
友達に見せると「おーそんなのどこにあったの？」「珍しい画像ジャン！」などといわれると実は「この URL にとあるんだぜ。」と自慢したくなります。自分で作った画像を置いてある URL を教えているうちに調子付き携帯電話待ち受け画像の HP なるものを作ってしまいました。
私は以前からデザインのお仕事もしておりましたので、何度かデザイン系の HP や友達のバンドの HP 等を作ったこともあり HP 制作というものにはいささか自信がありました。

i-mode ということで今までの HP 作りに必要だった専用ソフト※2（GO LIVE，DREAMWEAVER）
※2 この本の中ではこのような高いソフトは一切使用しなくても実現可能です。

も必要なく単純なプログラム（HTML※3）をさらさらとメモ帳で書き上げました。
※3 ホームページの元となる言語です。この文字の羅列により構成されます。

内容は、面白画像集！！……タ○りのカツラずれ画像や、リアルなアンパ○マンはたまた、ちょっとエッチなサザ○さんにジャンキーなカツ○くん…。
今考えるだけでも情けない…．（笑。皆さんの失笑が聞こえてきそうです。
その当時、チェーンメールが流行りましたよね？覚えていらっしゃいますか？
そのネタもとの画像を拝借して

“「タラ○出生の秘密」こんなところから始まった”
↓
“ちょっとエッチなサザ○さん画像”

こんなくだらないことの密集で構成したHPでした。

はじめのうちは、友達にURLを教えて「おい、みて見ろよ！面白いだろ？」程度でしたが、もちろんHPができたからには、沢山の人に訪問してもらいたいですよね？　となると…足りない頭で考えました（笑。
既にある有名サイトからリンク※4を張ってもらう。ヤフーモバイル※5に登録もしよう！と考えました。

※4「リンク」言葉のごとく繋げてもらうことです。ページとページを繋ぐ架け橋ですね。
※5ヤフーが提供しているサービスで携帯端末に特化したサイト。ヤフーの携帯版です。

まずは前者。

当時のある有名サイトに足繁く通い、実はこういうサイトやってるんですけど……私のサイトとリンクしてもらえませんか？

と有名サイト管理者にメールを送りました。すると。
数日後お返事が帰ってきました。

「私のHPのアクセスは、１日１００００あります。しかし貴方のサイトはどうですか？
１日１００にも満たないアクセス数です。そのようなサイトと相互リンクしてどんなメリットがあるのでしょうか？
もう少しアクセスを増やす努力をしてみてはいかがでしょうか？」

これまた厳しいご意見を頂いてしまいました。当然ですね。顔も知らない相手宛に、急にサイトを立ち上げたどこぞの輩がメールをし

貴方のサイトのお客さんをこちらに回してください。
でも私のサイトはアクセス数ないですよ。おこぼれ頂戴と、言っているんですもんね（笑。
作戦失敗。
続いて後者。
まず登録をするためにヤフーにアクセスしモバイル検索に登録行程。

「おもしろ画像」のキーワードで検索すると私のサイトが紹介文と共にヒットするように……と思ったのですが……。登録までの道のりがややこしくてわからない。
しかも、登録完了するまでに３ケ月ほどを要するというではありませんか。冒頭にも言ったとおり私は、極度のめんどくさがり屋です。
ここですでに断念してしまいました。
あきらめました。(笑。
運営開始から約１ケ月。１日の平均アクセス数５０。内１０アクセスは自分の携帯からのアクセス。
実質３０～４０アクセス。寂しい。どうしてもアクセスを増やしたい。同様のサイトを作っていて、かなりのアクセス数のある管理人さんに
思い切って懲りもせずもう一度直でメールしてみました。
そのときの文面です。

はじめまして。貴方のサイトいつも楽しく拝見させて頂いています。
このような大きなサイトの管理人さんに直接メールを送ることには少々戸惑いましたが
思い切ってお聞きしたいことをメールいたしました。
実は私、×××××（有名サイト）と同コンセプトの面白画像サイトを運営しています。
私のサイトは開始から１ケ月が経過しますが、アクセス数が伸びなくて悩んでいます。
私のサイトを見て率直な意見を聞かせていただけませんか？

http://hogehoge.com/~hogehoge/index.html

お手数ですがよろしくお願いします。

×××××管理人　hogehoge@hogehoge.com

ふー。送っちゃいました。
後は、お返事を待つばかり。大船に乗った気持ちでいよう（ドキドキ。

数日後お返事が返ってきました。

そのときの文面です。

こん××わ。メールを頂きました。×××××管理人　××です。

急なお願いでびっくりしました。
私もこのサイトを立ち上げて間もなく、意見を聞かせてくれといわれても……。
と正直思いましたが、サイトを拝見しているうち思ったことを一訪問者として、
客観的にみた感じを書かせていただきます。悪く思わないでくださいね。

1．携帯電話に特化したプログラムの書き方ではない。
これでは訪問者にパケット代を無駄に払わせることになります。
携帯電話で使えない（省かれる）プログラムは書かないようにしましょう。

2．見た目が悪い。携帯電話が一行に表示できる文字数は８文字※6 です。
※6 現在発売されている携帯端末は、ほとんどが１０文字対応です。

それなのに貴方は、１行に１０文字、１２文字と中途半端な文字数を使っています。
これでは、行並びがとても雑になってしまいます。

3．ランキングに登録していない。

この三点くらいが私が感じたことです。

その中でも一番深刻なのがランキングに登録していないことです。
騙しリンクを多用して、ポイントを稼げばアクセス数も飛躍的に伸びるでしょう！！
それでは、ご検討をお祈りしております。

×××××管理人　××

なるほど！！そういうことだったんだ！！
よし、早速プログラムを無駄なものを省いて、１行文字８文字にして揃えて見た目を良くして。

ランキングに登録して……。

ランキング？ランキングってなんだ？わからない。騙しリンク？騙しリンクってなんだ？わからない。
わからないことは、調べましょう！http://www.yahoo.co.jp/とキーワード「i-mode ランキング」enter

ページとの一致（約 408000 件中１～20 件目）
i-mode ランキングで検索した結果　約 408000 件のページが見つかりました。
※これは現在のヒット数です。

うわーヒットするヒットする。こんなにいっぱいあるのね。まずはこのサイトをと、クリック。
すると携帯電話用に画像処理されたタイトル画面が表示されその下には今週の人気 BEST100 サイト！！
そうか、このサイトが面白いサイトを紹介してくれるんだ！！なるほどな～。

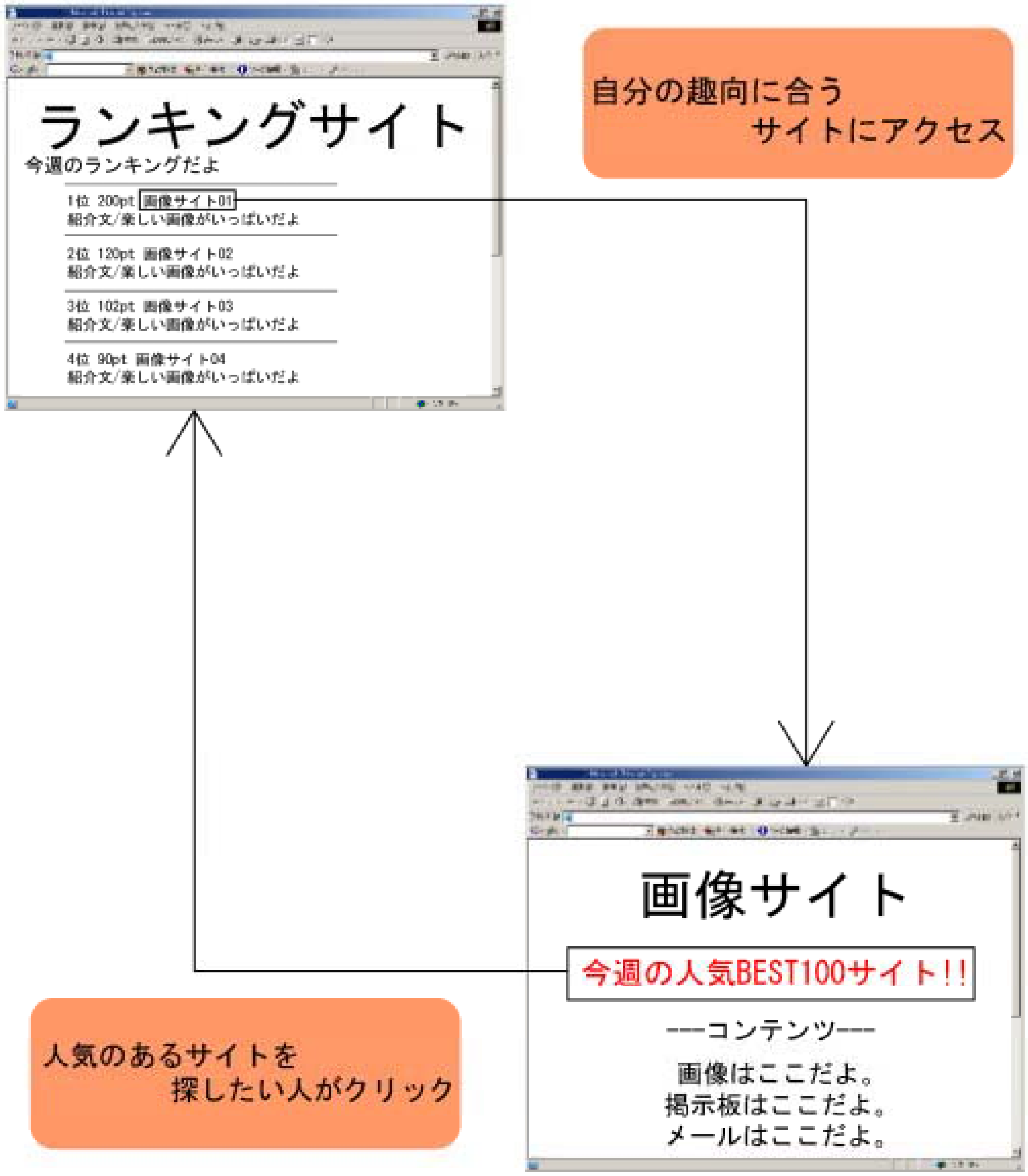
んじゃあ、管理人さんにメールを出せば掲載してくれるのか？

ん？

違うな～。そういえば×××××管理人さんの××さんはこんなことをいっていたなあ。
「騙しリンクを多用して、ポイントを稼げばアクセス数も飛躍的に伸びるでしょう！！」
とういう事は……。
そうか！

ランキングサイト のシステムはこう なっていたのです。↓

私のサイトからリンクしたランキングサイトへのアクセスが1クリックごとに1pt
そのポイント数が高い順からランキング表示される仕組みになっています。
それをinポイントと呼びます。
上位に上がれば人目に触れることが増えますので自分のサイトにアクセスが
流れるようになります。



なるほどこれでポイント、順位……システムがわかったぞ！

早速登録して自分のサイトからリンクさせるぞ！！意気揚揚と私は［登録】ページから私のサイトのURL，メールアドレス，紹介文，を記載し登録ボタン”クリック”

5分もしないうちに私の登録したランキングからメールが届きました。

あなたのサイトの×××××への登録が完了しました。
登録内容は以下の通りです。

ID：×××××
MAIL：hogehoge@hogehoge.net
PASS：×××××

以下のタグをあなたのHPに貼り付けてください。
今週の人気サイト

サイト名：×××××
サイトURL：http://www.hogehoge.com/hogehoge/index.html
コメント：おもしろ画像専門でやってます。おもしろいよ。

このメールは保存しておくことをお勧めします。

ありがとうございました。

早速、自分のホームページの目立つところに……。
以下のタグをあなたのHPに貼り付けてください。
今週の人気サイト

目立つ場所！？よし、サイトの頭トップページの一番上に貼ろう！！よーし、今度の週末が楽しみだ…・。

ちょっと新しい画像でも追加しておこう、そうだ掲示板も設置しておこう。何せ人がわん

さか来るんだから。

あっそうだ、あれも、これも、それも　etc……。
そして週末。どれどれサイトにアクセスしてヒット数を……。えっ、30 アクセス？減ってない？ランキング登録する以前より。
そうなんですアクセス数が減っていたのです。ランキングに登録したことに安心して更新を怠ったということもあるのですが、
それにしても思ったものとは、ずいぶんとかけ離れた結果となってしまった。
もう一度原因を追求すべく有名サイトに行きじっくりとサーチしました。
するとあることに気づきました。

ランキングサイトから発行されたリンクタグ
（今週の人気サイト）が

どこにも見当たらなかったのです。そのかわり、画像コーナーの画像を見ようと思って

クリックするとランキングサイトに飛ばされました。あーつ。これが騙しリンクか！！ようやくすべての謎が解けた。
そのときの私の理解した結果をわかり易くするため次ページで図に掲載しました。
早速、私も多数のランキングサイトに登録して騙しリンクを仕込み運営をしました。すると。
アクセス数１日平均５００，１０００，１５００，２０００……。ウナギのぼりでした。
２週間後、１日のアクセス数が５０００人を超えてた。

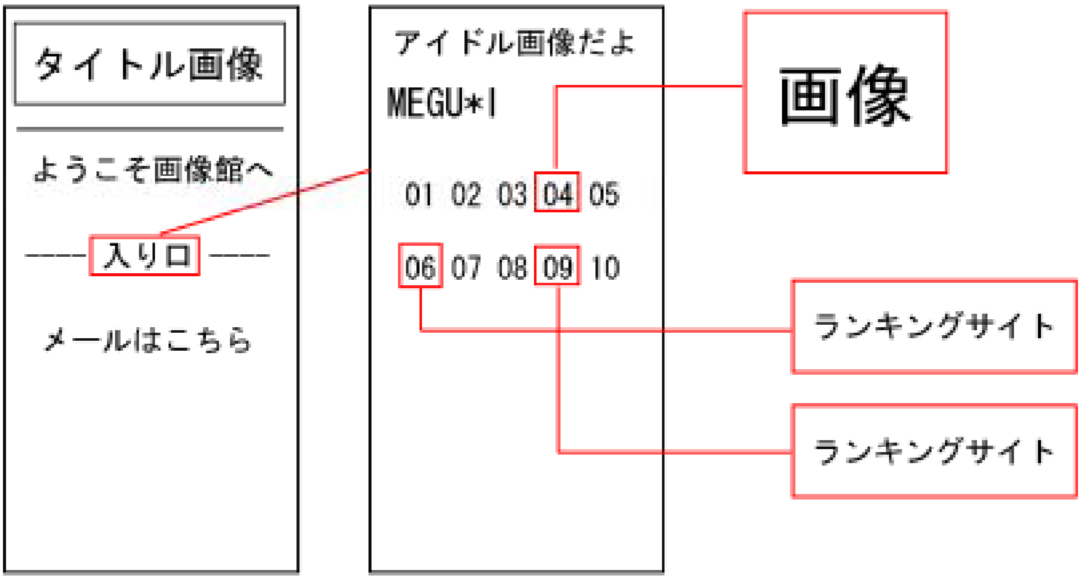
各ランキングサイトを覗くと私のサイトが BEST10 入りしてるではないですか。あるランキングでは１位も奪取。

掲示板には連日、おもしろい画像ですね。待ち受け画像に使わせてもらっています。新作楽しみです etc…

賑わっておりました。そんな折こんなメールが届きました。

画像サイトの運営開始と注意点

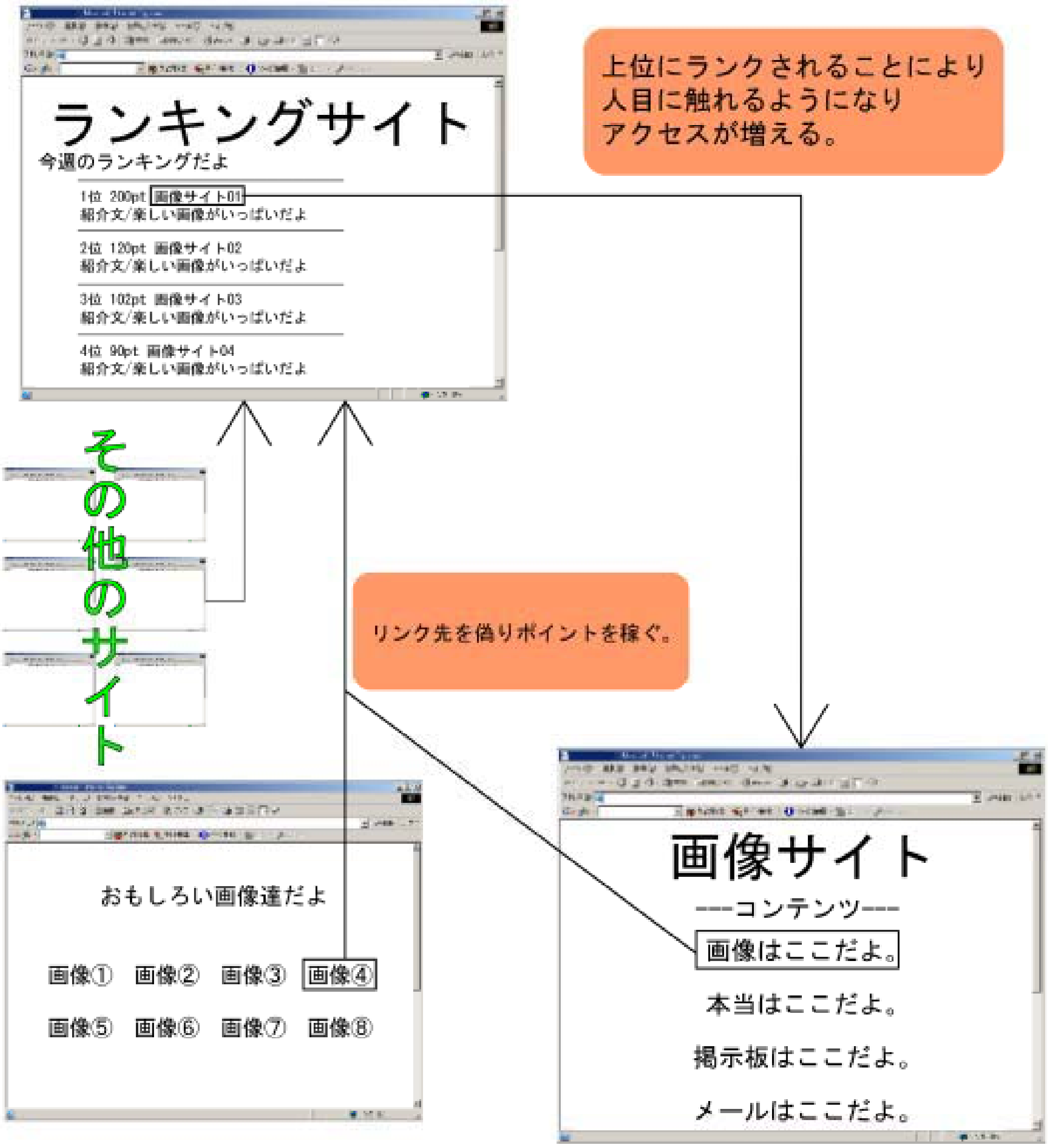
画像サイトの運営は、ランキングサイトの運営の布石にすぎません。
もちろん力を入れて作ればそれなりの収入へ繋がりますがあくまで下準備とお考えください。
画像サイトですので画像素材ををまず集めることから始めます。



皆さんは HP を作ったことがあると思うので画像の加工の詳しいことには触れません。
全機種でみれるような画像作りを心がけましょう。
画像、タイトル画像の用意ができたら早速ページ構成を始めます。
少し大げさに図にしました、いかにランキングサイトのポイントを稼ぐかがポイントになってきます。
画像にリンクを張っていると見せかけてランキングサイトへアクセスしてもらいます。
何度も試行錯誤しながらベストな構成を見つけ出してください。
それがアクセス確保の第一条件なのです。
それには有名画像サイトを廻り登録しているランキングサイト、騙しリンクの張り方を参考にしてみましょう。

そのときの私の理解した結果をわかり易くするため図にしました↓

騙しリンクによりポイントを稼いで上位にランクイン。
それにより多くに人の目に触れ他のサイトからアクセスしてきた人達が
私のサイトの流れてくるという事が見えてきた。



はじめまして。わたしは○○出版の××と申します。
貴方の運営してるサイト拝見させていただきました。
実は、私ども、○月に携帯電話オープンサイトを紹介する本を発売するのですが、
貴方のサイトを是非とも掲載したいのですがその了解を頂きたくご連絡差し上げました。
よろしければ題名を変えずにそのままの題名でご返信ください。
それとお手数ですが、URL、サイト名をお書き添え願います。
****
○○出版　○○担当　××
hogehoge@hogehoge.com
****

すごい。すごい。ただで本に載っちゃう！これは凄いぞ！！発売後のアクセス数が楽しみだ！！
その後わかったのですが、このように丁寧にメールで掲載許可をお願いしてくるのは珍しく無許可で掲載している雑誌や単行本が多数でした。そして数週間後……発売されました。
弘もコンビニに行って早速、確認しました。
私のサイトがこつそりと紹介文と共に掲載されておりました。発売日のアクセス数と申しますと、正直いつもと変わらぬアクセス数でした。
この頃のアクセス数といえば一時期１日５０００アクセスを誇っておりましたが、安定期に入り３０００アクセス位が毎日のアクセス数でした。
しかし１週間もするとじわじわと効果の程が現れてきました。
毎日のアクセスが４０００～５０００をキープするようになりました。

この頃から、雑誌や単行本に載るようになったせいか、こんな画像ありませんか？
という質問が多く聞かれましたその中の多くが、アダルト的な画像の要求。
それに伴い、今までどおりの面白画像のほかにジャンルを設け、アイドル、グラビア画像を掲載しはじめました。

もちろん画像は拾い物。各サイトを廻って拾ってきた画像を携帯電話用に圧縮しました。
例によって騙しリンク、画像①　画像②　画像③…　画像⑧とあったら①と③と⑧に忍ばせたりと……

それが大爆発！！
ランキングサイトの紹介文に「アイドル、グラビア画像始めました。」

この一文を加えたことにより、アクセスが急増。それに伴い先ほどの図で説明したとおリランキングポイントの荒稼ぎ。凄かったです。各サイトで１位を獲得。

１日平均のアクセスも８０００～１００００アクセスと大爆発状態となりました。
このくらいのアクセス数があるとさすがの
i-mode という小さな容量の転送量※7 が膨大になり
※7 この情報が欲しいと i-mode からサーバー側に要求それを i-mode 側に送る際、発生するデータの量

夜中ともなるとなかなか繋がらない状態や、極度に表示が遅くなったりということもありました。
まあ、そんなことは、いいか。開き直って運営しておりました。

おつかれさまです。
早速なのですが、おかしなことがあったので気になってメールいたしました。
クリック数を記録しているのですが、夜中のクリック数が昼間に比べ極端に少ないのです。
何か心当たりはありませんか？
ひどい時になると、クリック数０の時間帯もあります。
原因の究明と早期改善をお願いいたします。
****
○○担当　××
hogehoge@hogehoge.com
****

そんなこといわれても、夜中に０なんて……あっ。
思い出してしまいました。前にも説明した通り、

****
１日平均のアクセスも８０００～１００００アクセスと大爆発状態となりました。
このくらいのアクセス数があるとさすがの i-mode という小さな容量の
転送量が膨大になり夜中ともなるとなかなか繋がらない状態や、
極度に表示が遅くなったりということもありました。
まあ、そんなことは、いいか。開き直って運営しておりました。
****

このことが災いして、HP にアクセスできなくなっている。うーん、せっかく付いた広告代理店みすみす逃すのは惜しい。

うーん。うーん。…………。決断しました。ぜんぜん分からなかったがこれを期に勉強しよう。

僕が決断したこと。そう。今では珍しくも何ともないですが、「独自ドメイン＆レンタルサーバー」○○.COM 例のアレです。

早速、検索。「.COM の取得方法」と。

出ました出ました。

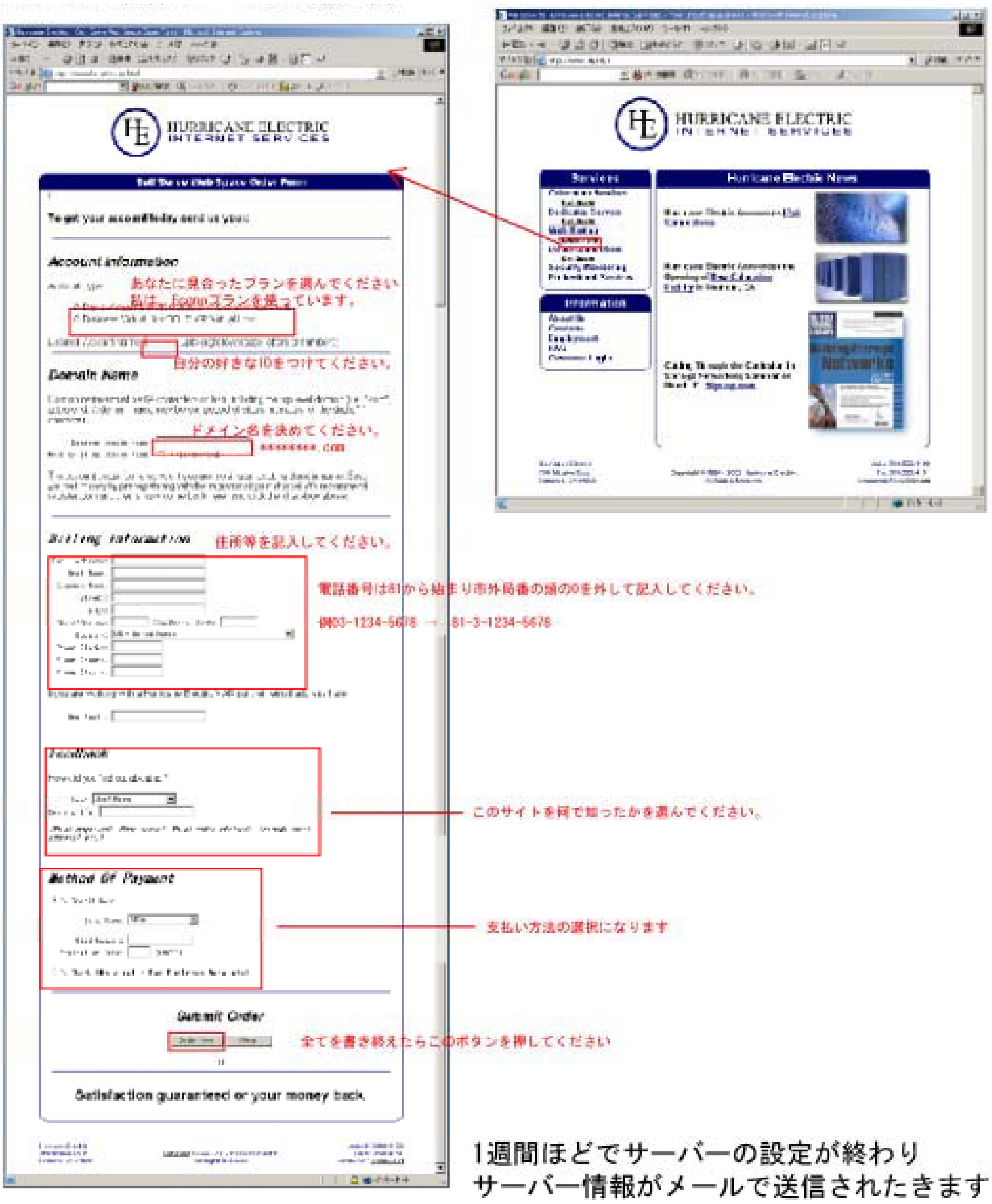
その中でも分かりやすく解説しているページを見つけてその通りやりました。
まず、日本のサーバーは、まだ高い１ケ月６０００円とか初期費用２００００円とか……。
高くかかるものはパス。あくまで副収入ですから。
外国の安いサーバーを借りようと決断しました。メールアドレスも６つ位持てるようだし。
外国のサーバーだと月＄２４およそ３０００円くらいですね初期費用も安いしドメイン取得も同時にやってくれるみたいだし早速契約して移転しました。（方法については次のページの図で説明いたします。）

するとどうでしょう、夜中でも快適快適。夜中アクセスできなかった方も
スムーズにアクセスできるようになったので今までよりアクセスもぐっと増えました。よしよし。
待てよ！！容量もあまっているし、この事のサイトを乱立させれば…。
ふと頭をよぎりました。
そうです儲けモード突入です。（といってもまだです最後まで読んでくださいね。）

内容もあまりない画像を少しそして騙しリンクで構成したサイトを１日で作り上げました。
ランキングの原理を理解していたので、

アクセス数は２日で２０００～３０００アクセスを稼いでいました。
それと前回の反省を踏まえ広告代を少し高めに設定して今までメールを頂いた代理店さんにメールしました。するとおもしろいように契約がまとまりました。

運営を開始するに当たりサーバーをレンタルする。
私の場合、コストを安くするため海外のサーバーをレンタルすることにしました。
ここでなければいけないということはありませんが HE 社の登録手順をお教えいたします。
もちろん HP の無料スペースでも可能です。
http://www.he.net



1週間ほどでサーバーの設定が終わり
サーバー情報がメールで送信されたきます。

この時点で 2 サイト運営、月収 10 方位を稼ぎ出していました。

順調順調。これ以上サイトを増やしても、更新作業だけでも毎日大変になってしまう。
現在でも、日に１時間はとられている。めんどくさい。
私は、前にもご紹介したとおり極度のめんどくさがり屋です。不安がよぎりました。毎日更新できるかなあ？……。
もし更新を怠ればアクセス数が減るのは目に見えています。それが画像サイトの宿命。
もう少し楽に手間なくアクセス数を稼ぐ方法を考えました。
お察しの方もおられると思いますが、そうです「ランキングサイト」の運営です。

〇更新が自動更新である。
〇各サイトからこぞってアクセスが集まる。
〇設置後は、手間がかからない。

このようなことが上げられるとおり、楽なのです。

早速、プランを練りました。私には、自動化プログラムを書く知識がありません。

まず優良なランキング cgi※7 を見つけることから始めました。
※7 サーバー上で自動処理してくれるプログラム

ヤフーで検索し、説明を読んだ結果、THE ROOM（http://dream.lib.net/room/）さんで扱っている、

RankingLink を使用することに決めました。（取扱説明書を巻末に収録いたしました。）
なぜなら、検索エンジン、ランダムリンク、モバイルテンプレート（携帯端末に対応できる）が同時公開されていて
何より大部分のランキングサイトが使っているプログラムなので安定性も実証済みですね。
早速仕込みを始めました。始めから人が来るとは、思っていません。そのためカテゴリを始めから沢山作っても無意味だと思い、
厳選し４つほどカテゴリを絞りました。
カテゴリは後からいくらでも追加できますからね。

その頃、おもしろいソフトを手に入れたのです。

WEB 上に表示されているサイトのメールアドレスを自動で吸い取ってくれるという変わった機能を備えたソフト

「メールスポイト」

このソフトを使い、画像サイト、着メロサイト、出会いサイト、その他のサイトを廻り管理人のメールアドレスを収集し
登銀のお願いをメールにて大量に送信していたのでした。
始めのうちは、アクセス数も増えて、もちろん登録数も増え作戦成功！！と喜んでいましたが、
ある日、一通のメールが送られてきました。

へんなメールよこすな！
ウゼエんだよ。
もう二度とよこすな！！

そうです。苦情のメールを頂いてしまったのです。この頃、出会い系メールが流行りだした頃で、DM が盛んでしたね……。
苦情メールだけならまだしも、メールが大量に送られてきたり、サイトのほうにもいたづら登録が増えてしまいました。
逆効果でした。DM はこれを期にやめました。ハイリスク、ローリターンの典型でした。

数日後……。
アクセス数を確認すると着実に増えていました。

今までの苦労はなんだったの？

そうなんです。ランキングサイトはある程度の画像サイトを運営していると稼げるものなのです。
もちろんランキングサイトの単体運営でもアクセスを集めることができると思いますが、
画像サイトとの連携が、爆発的な集客力を集めます。
もちろん広告代理店からも沢山のオファーを頂きまして、始めに用意していた広告枠 5 枠サイト開始から１ケ月で埋まりました。これで収入は、２５万円～†
ある程度のアクセス（1 日５０００アクセス程度）が増えたところから、もう少しカテゴリを増やしました。
ゲーム、教養、芸能、裏情報……。

カテゴリを増やして運営をしていたところあることに気づきました。
画像カテゴリ、出会いカテゴリにアダルトサイトの登録が目立つようになってきました。
これでは来てくれているユーザーが不快な思いをしてしまうに違いないと思い思い切って
アダルトは隔離し独立したサイトを作りました。
これにより、登録のあったアダルトサイトは全て削除し、
アダルトサイトのほうに移っていただけるようご連絡いたしました。
始めから、ランキングサイトを作るときは、一般サイト、アダルトサイトの両方を立ち上げることをおすすめします。

ある程度のアクセスが確保できた時点で（1 日１００００アクセス）
もったいないですが更新も何もしていない画像サイトは広告契約切れてから閉鎖しました。
これで更新の手間から開放されました。

私が行動したのは実質 4～5 ケ月くらいです。
手間がかからなかったという話の内容がご理解できましたか？
もう私はここから何もしていません。今現在もです。あっ、1 年に１回くらいタイトル画像を変えているかな。

それと、毎月末の広告代理店宛への請求のメール。

ここまでの話をまとめると。

○画像サイトの運営と騙しリンクによるアクセス確保

○ランキングサイトの設立と自サイトからのアクセス誘導

この二点だけですね。
長々と体験談を話してまいりましたが私が言いたかったのは

ランキングサイトを立ち上げましょう！！

これが言いたかったのです。

先日この方法を友人に伝授し実際に運営を開始させました。
彼の場合、画像サイトをアダルトに限定し、圧倒的速さで私の元まで追いついてきました。
ちょっとショックでしたね……。

収入を聞いたところ月５０万という結果が返ってきました。

これを踏まえた上で実際運営を開始してみましょう！！
全てを理解してこの本があなたにとってのターニングポイントとなることを祈っています。

オークションで１００万円

==

目次

==

オークションで何を売ればよいのか？

（1）押入れに眠っている要らないものを売る

まず、普通に思いつくのがこれですよね。

もう使わなくなってしまったもの、サイズが合わなかったもの、気に入らなかったもの、貰いものなど、自分にとっては不要なものでも、それを探している人はいるものです。

それらを近所のリサイクルショップや質屋などに持ち込んでもかなりの安価でしか引き取ってもらえないことが一般的です。

ネットオークションでは探し物をしている人が全国にいるため、やり方次第では思わぬ高値で売れる場合があります。

ただ問題は、不要なものを売るというだけでは一旦売ってしまえばもう終わりということになるので、安定した収入になりにくいことです。

また、ものによっては利幅が大きい場合もある反面、収支がマイナスになってしまう場合も考えられ、この意味でも安定した収入にはなりにくいと考えられます。

（2）売る目的で仕入れた商品を売る

次に、より積極的にネットオークションで売ることを目的として商品を仕入れ、出品する場合を考えてみます。

この方法の利点は、（1）とは違い何度でも繰り返し売ることができるということです。

一般的に利幅は少ないですが、大量に販売することで利益を大きくすることができます。

私の場合、オークションを始めた頃は「中古本」「電化製品」を得意分野としていました

ので、以下例を挙げつつ説明していきたいと思います。
かつて私は、ブックオフ（中古本販売チェーン店）の１００円コーナーで中古本を大量に仕入れては出品していました。
いわゆる「せどり」というやつです。
コツは、事前に人気商品をリサーチしてから仕入れに出かけることです。
例えばビジネス・経済関係であれば、ヤフーオークション（以下ヤフオク）の「独立、開業」「自己啓発」「マネープラン」のカテゴリーごとに入札数の多い順にソートをかけ、並べ替えます。
また著者名や出版社別にも同様の処理を行ってみます。
そうすると、今現在どの本や著者、出版社に人気があるのか一目瞭然になります。
私は、入札数が 5 以上あることを人気の目安にしていました。
それらをメモした上で、本を仕入れに出掛けるのです。
ブックオフの場合、一定期間その本が売れないと徐々に価格が下がっていき、最後は１００円コーナーに並べられるシステムになっているので、思わぬ掘り出し物を入手できることが多々ありました。
ところで話はそれますが、Amazon が運営している「マーケットプレイス」をご存知でしょうか。
これは Amazon が取り扱う個々の商品（新品）と同じページに、自分が持っている中古品を出品できるというシステムです。
オークションとは違って出品期限は無く、また予め任意に価格を設定できるようになっています。
ここではその商品を探しに来た人をピンポイントにターゲット化しているので、人気商品であればかなりの確率で売れます。
一旦出品すればあとは放っておけばよく、売れれば勝手に Amazon から連絡が来るのでオークションより楽です。
また本だけではなく、DVD やソフトウェアなども同様に中古品を出品できますので検討してみて下さい。
次に私は電化製品をよく出品していました。
デジカメ、DVD プレーヤーなどです。
取り扱う商品は、中古本のときと同様に、ヤフオクのカテゴリーごとに人気商品をリサーチし、先に「何が売れているか」を調査してから商品を仕入れます。
その週に人気がある商品でも、翌週には人気が落ち需要がなくなる場合もあるので、大量仕入れは基本的にしません。
仕入先はインターネット上で見つけました。

その商品を一番安く売っている店を紹介するサイト「価格.com」を利用し、ヤフオクでの相場価格より安く仕入れられないかを常にリサーチするのです。

世の中には価格.com の存在を知らない人もいるようで、ヤフオクの相場の方が高くなっていることも多々あります。
また個人向けに卸してくれる業者もありますので、検索エンジンで「卸　激安」「アウトレット」などと入力して自分の得意分野に合う店を探してみて下さい。
ここでは中古本と電化製品を例に挙げましたが、随時 TV や雑誌（男性向け、女性向け、サラリーマン向けなど多数）を見て流行ものを研究するということも行っていました。
例えば一時期「BOWS（ボウズ)」というダイエット商品が流行しました。
リサーチしたところ、当時ヤフオクでの相場６０００～８０００円に対して４０００～５０００円で入手できる店があるのを発見。
ヤフオクでも非常に人気がある商品だったので、出品を繰り返しても次から次へと売れ、かなり儲けさせてもらいました。
また、「森伊蔵」という非常に入手困難な、幻の焼酎と言われている商品があります。
ただ特定のデパートではこれを定価２５００円で入手できたので、出品すると２００００～３００００円の値段がつき、かなり儲けさせてもらいました。
他にもこういった例はたくさんあります。
コツは、「今」人気の商品を常に研究し、出品することです。
人気が高まるにつれオークションに出品する人も増えてくるので、供給過多になり、じわじわと相場が下がってきます。
他人より少し早くブームを先取りして出品を繰り返し、下火になる前に次の商品に移りましょう。
ブームは次から次へとやってくるので研究さえ怠らなければ大丈夫です。

(3) 無料で仕入れた商品を売る

「え、そんなことができるの？」と驚かれるかもしれませんが、探してみると無料で手に入るものは結構あります。
例えば、映画や自動車、ブランド品のパンフレット、カタログ類です。
入手困難なレアものであれば人気があるのはもちろんなのですが、どういうわけか普通のお店に行けば簡単に手に入るようなものまで入札がある場合があります。
地域格差によるのかもしれません。
一度ヤフオクで「パンフレット」「カタログ」「リーフレット」を検索して、売れ筋を研究してみて下さい。
また、懸賞に応募して入手したものを出品する方法もあります。
特に映画試写会のチケットは非常に人気が高くなっています。
応募は WEB 上からできるものがほとんどなので、「懸賞 Helper2！」などを使って効率的に応募しましょう。
家族の名前を使ってこまめに応募していれば、結構当たります。
何せ元手がほぼゼロゆえ、こんなに利益率の高い商品はありません。

さらに、色々なお店のクーポジ券（割引券）を入手して出品する方法はどうでしょう。
検索エンジンにて「クーポン券」「割引券」などのキーワードで探してみて下さい。
無料でもらえるクーポン券がたくさん見つかるはずです。

（4）お宝グッズ・レアもの・骨董品を売る

実際のところ、お宝や骨董品といってもピンからキリまでありますが、目利きのできるプロでないと安定した収入を確保するのは難しいでしょう。

たまたまお宝が見つかり、それを出品したら儲かった、というケースはあるでしょうが、価格が流動的である上に仕入れ先および商品の確保も厳しいと思われます。

但し後述しますが、業者の方がオークションを販売窓口に利用し、自社サイトに客を呼び込む形でヤフオクを活用するのはいいアイデアだと思います。

（5）委託商品を売る

例えば、友人に「俺ネットでオークションやってるから、要らないものがあれば代理で出品してあげるよ」と声を掛けておくのです。

ネットオークションの存在は知っていても、登銀手続きや相手とのやりとりが面倒だとの理由から、実際にオークションには参加していない人が大勢いるかと思います。

そういう人と、落札すれば儲けは 2 割もらうといった形で事前に約束しておき、代理出品するのです。

これだと落札すれば丸々儲けにつながりますし、たとえ落札しなくてもリスクはほとんどゼロで済みます。

ただ古物営業法との関係で、業として行う分には許可を取らなければ差し障りあるでしょうが、友人などに代わって出品する程度であれば問題はないと思います。

（6）オークションを利用して、あなたのお店の商品を売る

これは既にオンラインショップを運営している方にお勧めの方法です。

なぜオークションと結び付けるといいのでしょうか？

ヤフオクの場合、２００２年５月現在で１７３万人がユーザー登録をし、出品数は常時215 万アイテムあると言われています。

多くの人が、自分の欲しいものを安く見つけたいと考えて日々ヤフオク内を探索しています。

この人気を利用して、お客の流れを自店のサイトへ引き込むのです。

ネットオークションでの出品ページをあなたのお店の「宣伝マン」「アンテナショップ」「窓口」として活用するのです。

この方法を使うと「うちの店のサイトへのアクセスアップをどうしよう？」と考える必要がなくなります。

特に小規模のお店には有効で、見込み客リストを安上がりに作ることができますし、落札しない人も自サイトに呼び寄せられるというメリットもあります。

やることは、あなたが取り扱いたい商品をヤフオク内の適切なカテゴリに出品し、商品説明文中に、あなたのお店のサイトへのリンクを張る。

ただこれだけです。
言われてみると「なーんだ」と思われるかもしれませんが、効果は絶大です。
具体的には、あなたのお店のイチ押し商品を客寄せ用として「思い切って安めに」ヤフオクへ出品します。
入札数を稼ぎ、注目を集めるようにするためです。
宣伝費だと割り切りましょう。
そして必ずオークションの出品ページ中に「まだまだここでは紹介し切れない目玉商品がたくさんあります。詳細はこちら」といった形で自サイトへのリンクを張るのです。
こうしておくことで、落札しないで単に出品商品を見に来た人も自サイトへ呼び寄せることができます。
そしてオークション終了後に、「今後ウチの店の案内メールを送っていいですか？割り引かせてもらいますよ」と落札者の承諾を得た上でアドレス帳にメールアドレスを加えます。
後は、あなたのお店のお勧め商品の案内をメルマガにして定期的に送るだけです。
重要なのは、「落札者を自店のアドレス帳に加える」という点です。
あからさまに店の宣伝が前面に出ると拒絶されるでしょうから、例えば、
・落札晶を送るときに、あなたのお店のパンフレットと割引クーポンを同封する
・ウチの店の特別会員になると二回目以降の注文の時には 10%割引になる、とアピール
・初回落札の後に、ちょっとした無料の晶をプレゼントする
といった形でアメをちらつかせつつ進めるのはいかがでしょうか。
この方法のメリットは、集客のためのコストが限りなく低いことです。
雑誌や新聞、折込広告などで広告を打ったときと比較すると、相当低い額で自サイトの宣伝が可能となります。
わざわざ高いお金をかけて、検索エンジン上位対策をする必要もありません。
しかも集めたメルアドは「その商品が欲しい」と集まって来た、今後の購入が期待できる見込み客のもの。
これを活用しない手はないでしょう。
ポイントとしては、まずオークションの期間をできるだけ長めにとること。
その間ずっと宣伝できることになりますし、オークション終了まで待ち切れない客があなたのサイトから直接購入してくれることも期待できます。
また、落札しないで自サイトを見に来てくれた人のために、「特別会員募集中。今入会すると全商品１０％割引！入会無料！」という風に、ホームページの一番目立つ場所に書いておきましょう。
この人たちもあなたの商品に興味がある人たちですから、うまく取り込めば上客になる可能性は十分にあります。
注意点ですが、自店のサイトを運営するにあたり、無料ホームページスペースの利用は避けましょう。
オークションで人の往来が激しくなる 23 時台にうまくベージが表示されない可能性があり

ます。
しかも関係ないバナー広告などが表示されるので客は「なんだか信用できないな…」とそのまま立ち去ってしまう恐れがあるからです。
そしてヤフオクの出品ページにでかでかとお店のバナーを貼ったり、リンクを張るのは避けた方がいいでしょう。
店の宣伝が主目的とみなされるとガイドラインにひっかかり、出品ページや ID が削除される恐れがあります。
あくまでも、さりげなくリンクを張っておきましょう。
客の立場に立ってみても、１枚の大きな商品の写真と、２～３行の本文。その下に「詳細はこちらをクリック！」などと書かれてあると引いてしまいますよね。
それよりは「当社は九州の○○にて創業 80 年を迎える××屋でございます。他にも多数商品を用意しておりますので、よろしければお立ち寄り下さい」という感じだと、ちょっとのぞいてみようかなという気になるものです。
あと、オークションでの出品価格よりも自サイトでの価格が低いような場合もガイドラインに触れる恐れが
あるので避けましょう。
ちなみに現在私はアクセサリーを販売するオンラインショップを経営しています。
とは言っても自分で在庫を抱えているわけではなく、ある卸業者と「１個売れるごとに○○円のマージン」という契約をしており、価格は任意の設定になっています。
自サイトでは取り扱い商品の画像と自分で決めた価格表を並べているだけです。
実際に商品が売れた場合、発送するのはその業者からになるので、私の仕事は専ら買い手を見つけてくることです。
やっていることはほぼ上に書いた通りです。
まず、いくつか目玉商品として、相場より安めに金額設定したものを出品します。
そして自サイトへのリンクを張っておく。
ポイントは、オークションを販売窓口として、以後継続的な取引のできる顧客を取り込んでいくことです。
今までホームページのデザインを変えてみたり、検索エンジン上位対策を施したり、メルマガに広告を載せたりと、色々とアクセスアップ対策をやっていました。
が、お金がかかる割に効果は今ひとつでした。
このネットオークションを利用した宣伝方法を始めてからは、自サイトへの来客者数が開始前に比べて１０倍に、売上げも３倍になりました。
費用対効果は抜群なので、現状では店の宣伝を専らオークションに絞っています。
「うちは特にものを売っているわけではないので、この方法は使えないな…」という方も、ヤフオクをあなたのサイトへの誘導係として利用するという点に着目してみてはいかがですか。
例えば、サークルなどの会員を募集したい場合、その対象者が興味を持ちそうな「本」を

ヤフオクに出品するのです。
仮にあなたが「株式投資必勝法」というサイトを運営していたとすると、「株の投資に興味を持っていそうな人が読みそうな、今人気のある本」をヤフオクで出品し、自サイトへのリンクを張っておくのです。
この方法の場合、どちらかというと落札者以外への自サイトの宣伝がメインになりますので、いかに出品ページからの流れを引き込むか、いかに自サイトで集客するかの点に注力して下さい。

（7）情報を売る

「私は店を持っているわけではないし自分のサイトもない。仕入れのためのお金もないし、どうすればいいの？」という方、あなたのアイデアを情幸剛こ変えて売りましょう。
「情報を売る」というと何か怪しげな感じがしますが、要はあなたが知っている「裏ワザ」「ノウハウ」「知恵」を売るということです。

この方法の利点は、何と言っても非常に利益率が高いことです。
商品自体はメールに添付して送ったり、URL を指定しダウンロードしてもらう方法で販売できます。
しかも一回作ってしまえば後は手間がほとんど掛からず、簡単に繰り返し売ることができます。
例えば、私はかつて「○○ホテルに 20%安く泊まる方法」という情報を出品していました。
５分程度でまとめた情報を１０００円で販売。
１回あたり１０人に販売していたので、計１００００円。
これを大体３日サイクルで出品していました。
考えてみて下さい。
５分で作った文章が１００００円で売れるんですよ。
しかも元手は限りなくゼロ。
こんなにおいしい商売は多分他にはないと思います。
ではどうやって「情幸剛　を見つけたらいいのでしょうか？
まずは趣味や仕事など、自分の得意分野から探してみて下さい。
自分にとっては当然のことでも、他人が知りたがる情幸剛ま必ずあると思います。
また、友人との飲み会などでの話題の中から、テレビを観ながら、本を読みながら見つけるといった方法が考えられます。
日頃から意識していると、見るもの聞くものの中から「これは使える」という情報が耳に飛び込んでくるようになります。
他にも、google などの検索エンジンで「裏ワザ」「ノウハウ」「する方法」といったキーワードを打ち込んで検索してみて下さい。
人間の欲求に直結した情報を探しましょう。
特に反応が良いのは「○○を格安にする方法」「××を間単に手に入れる方法」です。

例えば今、google で検索していると、「携帯電話料金を安くする方法」という方法を見つけました。
何でも、モバイラーズチェックというプリペイドカードが金券ショップにて 4%引きで売られており、それを使って携帯の料金を払うことができるため、結果として携帯料金を 4%安くできるとのこと。
この情報を使ってヤフオクに出品する場合だと、例えば「★即決★落札後すぐメール送信！ドコモの通話料金を４%安くする方法！」といったタイトルを付けて出品します。
本文では「携帯の料金を月に１００００円支払っている人なら、この方法で４００円節約できる」旨を強調した上で、２００円位の値段を付けておくと、落札してもすぐ元は取れると思うので入札する人が増えていきます。
コツは、落札して入金確認後すぐに情報が見られます、と強調することです。
欲しいと思った情報がすぐ入手できるとなれば、衝動的に買ってしまう人も多くいるものです。
ちなみに情報オークションの場合、落札者から「評価はつけないでほしい」という依頼をよく受けます。
なので私は「あなたが評価して下されば私も評価します。そうでない限りこちらからは評価しません」と予め断りを入れておくようにしています。
いずれにしろ出品にかかるコストはほぼゼロです。
「売れなかったらどうしよう？」なんて気にせず、どんどん出品しましょう。

(8) まとめ

　以上「何を売るか」をテーマに話してきました。
　自分の趣味晴好、どれ位稼ぎたいかによって組み合わせてもらえればと思います。
　重いものから軽いものへ、手間が掛かるものから掛からないものへ移行できれば理想的です。
　そして最終的には費用対効果が抜群の情報ビジネスで儲けたいものです。

ネットオークションで成功するための２０の鉄則

鉄則　自分の得意分野を持つこと

　毎日繰り返し特定の分野を見ていると、
（1）相場が分かってくる。
（2）ライバルの出品状況を確認しながら、自分にとってベストのタイミング・価格で出品できるようになる。
（3）ライバル出品者のタイトルの付け方、説明文の書き方を参考 or 反面教師にすることができる。

鉄則　素早い対応を心掛けること

　メールをもらったら良い内容であれ悪い内容であれ、すぐに返信すること。
　ミスをしたら潔く認めてすぐ連絡し、発送が遅れるならその旨をすぐ連絡。
　場合によっては返金をする意思があることを主張すること。

鉄則　事務作業を効率化すること

　オークション終了後、ヤフオクから落札者に自動的に送られる終了通知メールをカスタマイズしておき、その中に自分の名前やメルアド、振込先などを書いておくと迅速に手続きが進む。
「入金確認＆商品発送の連絡」「相手の評価」などの内容で文章のひな形を予め作成しておく。
　自分（差出人）の住所・氏名を書いた小さめのラベルを作っておく。

鉄則　商品のタイトルや説明文の表現方法を工夫すること

　カテゴリー別に商品を探している人にとっても、検索エンジンを使って商品を探している人にとっても、まず目に入るのはタイトルである。
　タイトルが興味を引くものなら中の説明文を読む気になるし、つまらなそうなタイトルなら読み飛ばされてしまう。
　タイトルは想像以上に重要であると認識しよう。
　買い手の注意を引くような表現に意識してするために、
　1）オプション料金を払って太字やマーキングを施す。
　くどくならない程度に★■●などの記号を用いる。
　2）つい中の商品説明文を読みたくなるような、思わせぶりなタイトルを付ける。
　テレビ CM に入る前の「この後とんでもない出来事が！」というのと同じ。
　3）「新品、未使用、未開封、美品、レアモノ、保証書付、説明書付、限定モデル、簡単、割引、無料、逆輸入、
　業務用」のような、つい惹かれてしまう言葉をタイトルに入れる。
　他の出品物を見て回り、うまい言い回しを参考にしよう。
　自分が惹かれた言葉はきっと他の人も惹かれるはず。

鉄則　オークションサイトの検索エンジンを見方につけること

多くの人は、オークションサイト内の検索エンジンを使って欲しい商品を探している。
そこで、タイトル中にキーワードを盛り込むことが重要になってくる。
あなたの商品を探す人はどんなキーワードを使って検索するかをよく考えてみよう。

タイトルには必ず、その商品を欲しがっている人が入力しそうなキーワードを意識して散りばめること。
例えば、「1円スタート！即決あり。SMAP キムタクのサイン入り写真集○○」というように詳しく書いておけば「1円」「即決」「SMAP」「キムタク」「サイン」「写真集」「○○」のどれか一つだけを入力しても検索に引っかかるようになる。
あと、誤字脱字がないよう正確に。
間違っていると検索エンジンにひっかかってこない。
カテゴリーミスは検索エンジンが拾ってくれるが、誤字脱字があると拾ってくれないので要注意。

鉄則　商品説明文を正確に記述すること

傷や欠陥、問題点がある場合にはきちんと書く。
その方がかえって信頼を得られるし、後々のトラブルを防げる。
入札者は落札したいと思っても、商品に疑問が残る場合には入札しないもの。
その疑問を残さないためにできるだけ詳述すること。
保証書や説明書が付いているときはアピールしておく。

鉄則　送料・送付方法は明朗に

送料は明朗会計にすべきである。
送料込みの値段で落札させるのか否か。
ほんの数十円、数百円のことだが、落札者は敏感。
事前に送料を把握しておくこと。
着払いにするのもよい。
同様に、送付方法についても予め明示しておくこと。
郵便小包なのか、宅配便なのか、代引なのか、着払いか、定形外か、書留か、保険の有無など。
システム利用料、消費税についても明示すべし。

鉄則　見やすいページを作ること

基本的な HTML をマスターして見やすいページ作りを心掛けること。
普通に出品ページで説明文を作ると、入力欄の中でいくら改行しても文章がつながってしまうが、
をうまく使うと見やすいページが作成できる。
キーワードを太字化したり、背景色を付けてカラフルにするのもよい。
いずれにしろ、文章がぎっちり詰まったのでは読む気すらしないためにすぐ読み飛ばされてしまう。
短い文章で簡潔に記述すること。

　他にも出品している場合にはその旨も記載すべし。
　出品者の名前をクリックすることで他の出品物を見られることを知らない人もいる。
　念のためリンクを張っておこう。

鉄則　出品用の画像は軽くなるよう加工すること

　読み込みに時間がかかるといらいらして入札者は次に行ってしまう。
　23 時台はただでさえ表示スピードが遅い。
　きれいな画像を載せることに特に意味が無い限り、極力画像のデータを軽くすること。画像加工ソフトなどに付属しているエディタを利用し、書き出し・最適化処理を行おう。

鉄則　支払方法を多様化すること

　落札者は手軽な支払方法を求め、かつ落札後できるだけ早く商品を欲しがる。
　支払方法を限定していることで潜在的な買い手を逃しているかもしれない。
　幅広く対応できるように、売り手側も多様な支払手段を用意すべき。
　少なくともジャパンネット銀行＋都銀＋郵便局の３つは用意すること。

鉄則　出品時の注意

　出品前には、同じような商品が既に出されていないかよく調べること。
　ライバルが多いときには、それらが終わるまで出品を控えるか、若干値段を下げて出品すべし。

鉄則　価格調査こそ命

　安く買って高く売るのが大原則。
　少しでも安く仕入れるための価格調査を日頃から心掛け、相場を把握すること。
　ヤフオク内はもちろん、他のオークションサイトも巡回すべし。
　オークション統計ページ（仮）は複数のオークションサイトの相場を一括して把握できるので便利。
　また、価格.com や楽天、アマゾンなどのショッピングサイトも活用しよう。

鉄則　開始価格の設定

　開始価格は相場より低めに設定すること。
　そうすると、食いつきがよくなる→入札数が多くなる→注目が集まる→結果的に高く落札される。
　落札が確実なら１円からでも OK。

鉄則　オークション開始・終了時間について

　オークションの開始・終了時間は一番トラフィックが混雑している時間にすべし。
　週末に始め、週末に終わるのがベスト。
　時間帯は 23 時台がよい。
　但し、取り扱う商品の対象者によって微調整してもよい。
　ターゲットが会社員や学生なら２３～０時頃、主婦や壮年向けならもう少し早い時間や昼間に終了という選択肢もありえる。
　またその月の２５日～末日頃は会社員にとって給料日後なので、財布の紐はゆるみがち。

この頃は強気の値段設定もOK。
それに反し、月の中頃は渋くなりがち。
また同様の理由で、高額商品を出品するなら６月と１２月のボーナス後がよい。
１週間後は連休だから家族サービスに出かけているかも、正月だから実家に帰省してパソコンには向かっていないかも、この時間帯はNHKの人気時代劇をやっているから…あなたの商品のターゲットとする層がどういう行動をとっているか、を考えて開始・終了時間、時期を考えよう。

鉄則　出品カテゴリーの選択について

出品カテゴリーを選ぶときは慎重にミスの無いように。
複数のカテゴリーで迷ったときは、より他の入札者が多くいる方に。
それだけ他の入札者の目に触れる機会が多くなる。
閑散としてるカテゴリーは避けよう。

鉄則　梱包・郵送方法を工夫すべし

自分が落札したときや、店頭で商品を購入したときの箱などをとっておき、次に自分が出品するときに再利用しよう。
近所の電気店やコンビニ、スーパーなどで箱、梱包材をもらってくる。
できるだけお金を使わずに済ませられないかを考えてみる。
また、郵便局＝普通郵便・小包、ヤマト運輸＝宅急便だけではない。
例えば郵便局から郵送する場合でも、定形外垂β便や第三種郵便、冊子小包など、条件に当てはまれば通常よりもかなり安く上がる場合がある。
Yahoo！ゆうパックを利用すると、通常より10%割引になることにも注目。
さらに、ヤマト運輸の「メール便」を利用すると、書籍を１６０～３１０円で送ることができ、冊子小包より安くなる（但し事前の契約が必要）。

鉄則　マイナス評価について

オークション終了後、相手に対してマイナス評価を付けることは極力避けるべき。
相手が明らかに詐欺行為を働いた、悪意をもって攻撃してきたなど止むを得ない状況が無い限り、放置するのが無難。
自分の勘違いや配送業者のミスかもしれない。
たまたまサーバーの調子が悪く、メールがうまく送られなかっただけかもしれない。
本当に突然の出張や不幸があったのかもしれない。
一度相手に付けたマイナス評価は取り消しがきかず、結局泥仕合になって自分に返ってくることになる。

鉄則　失敗時の反省点

落札者がいなかった、または思ったほど入札価格が伸びなかった時は、次回に向け反省を行うおう。
・スタート価格は適切だったか？
・開始、終了の曜日や時間は適切だったか？

・写真はうまく撮れていたか？
　→落札者は商品に不安があり、安心して落札できなかったのでは？説明が足りなかったのでは？
・タイトルや説明文に人を引き付けるほどの魅力が無かったのでは？
・タイトルに誤字脱字は無かったか？

鉄則　新規開拓について

　同じ商品で儲け続けるのは難しい。
　すぐに真似をする人が出てくる。
　儲かっているうちに次の分野の開拓をすべし。

鉄則　データ管理はしっかりとすべし

　出品物が多くなってくると、誰とどこまで話が進んでいるのか混乱してくる。
　この点をいい加減にしていると落札者との間で行き違いが生じ、マイナス評価につながる。
　フリーソフトなどを利用してきっちりとデータ管理をした方がよい。
　最低限落札者からもらったメール（氏名、住所、メルアド）はプリントアウトして紙ベースで残しておくこと。

お役立ちリンク集

＊リンク先を Acrobat 内ではなく、新しい画面で聞かせるためには、
（1）Shift キーを押しながらリンクをクリックする　または、
（2）「編集」→「環境設定」→「WebCapture」→「Web リンクを開く」の所を「Web ブラウザで開く」に設定

＜ネットオークションサイト＞
Yahoo！オークション
　http://auctions.yahoo.co.jp/
　ご存知、日本最大のネットオークションサイト。
BIDDERS（ビッダーズ）
　http://wwww.bidders.co.jp/
　ヤフオクに次ぐ国内大手ネットオークションサイト。ヤフオクより若干手数料が安い。
楽天フリマ
　http://furima.rakuten.co.jp/
　楽天が主催するネットオークションサイト。
WANTED オークション
　http://www.auction.co.jp/
　無料で参加できるネットオークションサイト。マニアックなものも出品されている。

＜ネットオークション関連総合リンク集＞
オークションサイトやや最強リンク！
　http://www.geocities.co.jp/SiliconValley-PaloAlto/1737/link/auctionl.html
　オークション関連サイトの総合リンク集。約 250 のサイトを紹介。
オークション関連リンク集
　http://luna.pobox.ne.jp/auction/
　オークション関連サイトの総合リンク集。商品説明用の HTML タグが作成できる。

＜価格調査用ツール＞
オークション統計ページ（仮）
　http://www16.big.or.jp/~humaru/
複数のネットオークションサイトのデータを一括検索できる。オークションでの相場を知るのに非常に役立つ。
価格.com
　http://www.kakaku.com/
　パソコン、家電、ブランド品などにつき、今どの店が一番安いかが分かる。最安売価表

を活用すべし。
楽天
　http://wwww.rakuten.co.jp/
　相場を知るのに便利。
WWW Power Search
　http://wwwsearch.sl.xrea.com/
　総合検索サイト。画面左の「ショッピングサイト」から 1 つ選び、キーワード入力欄に商品名を入力して検索できる。
アマゾン
　http://www.amazon.co.jp/
　新刊本だけでなく、中古の本や DVD、ソフトウェアも出品されている。

＜オークション用ツール＞　＊動作環境をよく確かめてからご利用下さい
オークション Tool
　http://www.asahi-net.or.jp/~tZ2s-nSmr/sindex.html
　入札・出品中の商品の動向を逐一知らせてくれる。
Auction Man
　http://www.vector.co.jp/soft/win95/net/se231737.html
　落札者へ送るメール文や、商品紹介タグ文書、収支表などを簡単に作成できる。
AuctionReply
　http://hp.vector.co.jp/authors/VA015734/areply/areply_read.html
　オークション落札者への返信文章を手軽に作成できる。
小包案内
　http:// members.jcom.home.ne.jp/nonaka-n/
　宅配便や小包の料金を簡単に比較できる。
ねこ友
　http://www.vector.co.jp/soft/win95/home/se153054.html
クロネコ（宅急便）とゆうパックの送料を簡単に比較できる。
Yahoo！オークション Tool
　http://akasaka.cool.ne.jp/yahaa/
　商品説明用の HTML タグが簡単に作成できる。
オークション出品フォームエディタ
　http://www.vector.co.jp/soft/win95/net/se217122.html
　出品商品に付ける説明文の作成を補助するソフト。
Yummy！
　http://www.vector.co.jp/soft/win95/net/se22532l.html
　出品している全商品のアクセス総数などを一度に表示できる。

右クリックサーチ君

http://www3.plala.or.jp/aur/migi.htm

lE の右クリックメニューにオークションサイトや検索エンジンを萱鎖するためのツール。ここに「オークション統計ページ（仮)」を登鎖しておくと便利。

！AUCT10N NANAGER

http://www.vector.co.jp/soft/unix/net/se224542.html

出品アイテムの取引状況を管理する為の CGl 用 Perl スクリプト。

懸賞 Helper2！

http://www.vector.co,jp/soft/win95/util/se139787.html

マウスをダブルクリックするだけで登鎖しておいたデータ指定位置に貼り付けてくれる。自分の名前や住所、メルアドなどを登鎖しておくと便利。

＜オークション関連情報サイト＞

オークション@2ch 掲示板

http://pc3.2ch.net/yahoo/

2 ちゃんねるの掲示板。裏情報に強い。

Homopage@Sayopee.net

http://vw.gem.hi-ho.ne.jp/sayoko_k/post/kouza.html

郵便サービスに関する総合情報サイト。

e-Taku.com

http://www.e-taku.com/

宅配便に関する総合情報サイト。

★☆オークションでラクラク生活費３０万円稼ぐノウハウ！☆★

　ヤフーオークション術は大きく分けて４つの章からなります。
このメインページより各章にお進み下さい。

このたびは私の出品を落札して頂き真にありがとうございました。

1. 検索でうまく引っ掛けるには
2. YAHOO オークションの決まり
3. 何を売ったら儲かるか。
4. 何を売ったら逮捕されるのか。

----
1. 検索でうまく引っ掛けるには

　目的の商品を探すとき、カテゴリから順を追う人と検索からヒットさせる人とでは当然です
が検索で探す人の割合が圧倒的に多くなります。
（統計によると８０パーセント近い数字になっています。）
より多くの人が検索で引っかかるように説明文を作成するのは厳しい競争の中で勝ち抜くための
王道といっても過言ではないでしょう。

コツ１
YAHOO オークションは半角、全角を区別します。つまり SONY とＳＯＮＹは別に認識されるということです。文章の中に上手に両方入れておきましょう。

コツ２
　検索妨害まがい、以下にあるのは検索妨害用のキーワード群です。
もちろんこのまま 入れるとほとんど全ての検索に引っかかるようになりますが見る人の反感を買いますし、
削除 される可能性が出てきます。この中から必要なものを参考程度に入れるとよいでしょう。
またこのままのせると見た目も美しくないので、タグで字の色を白に変えて目立たなくしましょう。

検索用：
INS・ＩＮＳ・ISDN・ＩＳＤＮ・ネット・64・６４・128・１２８・ＤＳＵ・ dsu・ＴＡ　TA　ターミナルアダプター　ルーター　ＳＯＨＯ　SOHO
「B'z」「ＧＬＡＹ」「ＴＥＲＵ」「ＪＩＲＯ」「ラルク」
「ＬＵＮＡ ＳＥＡ」「河村隆一」「ミスチル」「ｇｌｏｂｅ」「 ＫＥＩＫＯ」「小室哲哉」「木根尚登」
「宇都宮隆」「藤井フミヤ」「ＴＭＲ-ｅ」「西川貴教 」「浅倉大介」「ＭＩＳＩＡ」「ドリカム」
「鈴木あみ」「浜崎あゆみ」「椎名林檎」「小柳 ゆき」
「倉木麻衣」「モーニング娘」「安倍なつみ」「後藤真希」「矢口真理」「中澤裕子」　「プッチモニ」

「たんぽぽ」「青色７」「あか組４」「黄色５」「太陽とシスコムーン」「Ｔ＆Ｃボンバー」「安室奈美恵」
「MAX」「ＴＲＦ」「DA　PUMP」「知念里奈」「ＥＬＴ　」
「相川七瀬」「ジュディマリ」「ヒスブル」「宇多田ヒカル」「ＳＰＥＥＤ」「島袋寛子」　「今井絵理子」
「上原多香子」「ｈｉｔｏｍｉ」「Do　As　Ｉｎｆｉｎｉｔｙ」「ａｉｋｏ 」
「ポケットビスケッツ」「ブラックビスケッツ」「マリスミゼル」「Ｇａｃｋｔ」「SMAP」「木村拓哉」
「中居正広」「稲垣吾郎」「香取慎吾」「Ｋｉｎｋｉ Ｋｉｄｓ」
「堂本光一 」「堂本剛」「ＴＯＫＩＯ」「長瀬智也」「城島茂」「国分太一」「山口達也」
「松岡昌宏」　「Ｖ６」「森田剛」
「三宅健」「岡田准一」「カミセン」「嵐」「ジャニーズＪｒ」「少年隊 」「滝沢秀明」「今井翼」
「広末涼子」「深田恭子」「松たか子」「松嶋菜々子」「奥菜恵」
「遠藤久美子」「ともさかりえ」「観月ありさ」「江角マキコ」「神田うの」「永作博美」
「篠原涼子」「篠原ともえ」「佐藤藍子」「鈴木紗理奈」「さとう珠緒」「西田ひかる」
「森高千里」「持田香織」「八反安未果」「工藤静香」「松田聖子」「中森明菜」「中山美穂」
「アイドル」「歌手」「タレント」「榎本加奈子」「加藤あい」「優香」「藤崎奈々子」
「山口もえ」「新山千春」「田中麗奈」「加藤紀子」「本上まなみ」「常盤貴子」
「ビューティフルライフ」「藤原紀香」「稲森いずみ」「木村佳乃」「内田有紀」「酒井法子」「中谷美紀」
「今井美樹」「大黒摩季」「１９」「ゆず」「スピッツ」「山崎まさよし」「スガシカオ」
「玉置 浩二」「小田和正」「及川光博」「ウルフルズ」「山下達郎」「竹内まりや」
「松任谷由美」　「広瀬香美」「郷ひろみ」「鈴木雅之」「奥田民生」「ＰＵＦＦＹ」「福山雅治」
「高橋克典」「中西圭三」「佐藤竹善」「大沢たかお」「反町隆史」「竹之内豊」「加藤晴彦」
「柏原崇」「サザンオールスターズ」「ＴＵＢＥ」「ポルノグラフティー」「布袋寅泰」「石井竜也」
「イエモン」「シャ乱Q」「つんく」「Ｄｒａｇｏｎ Ａｓｈ」「Ｄｉｒｅｎｇｒｅｙ」
「ＳＡＤＳ」「Ｊａｎｎｅ Ｄａ ａｒｃ」「野猿」「所ジョージ」「明石家さんま」「タモリ」
「ビ ートたけし」「とんねるず」「ダウンタウン」「ウッチャンナンチャン」「Ｋ１」
「プロレス」「映画」「ブラッドピット」「キアヌリーブス」「レオナルドディカプリオ」
「トムクルーズ」「演劇」「爆笑問題」「ネプチューン」「ロンドンブーツ１号２号」
「ナインティーナイン」「キャイーン」「藤井隆」「デジタルカメラ」「MDコンポ」「ＣＤ」「ＤＶＤ」
「プレイステーション」「プレイステーション２」「ドリームキャスト」「セガサターン」
「ゲーム ボーイ」「野球」「巨人」「ヤクルト」「広島」「中日」「阪神」「横浜」「西武」
「松坂大輔」「近鉄」「オリックス」「イチロー」「ダイエー」「日本ハム」「ロッテ」
「スポーツ」「スノーボード」「スキー」「サッカー」「ワールドカップ」「Ｊリーグ」「バレーボール」
「バスケットボール」「テニス」「ゴルフ」「ＮＢＡ」「ＮＦＬ」「東京ドーム」
「大阪ドー ム」「ナゴヤドーム」「福岡ドーム」「画像」「ビデオ」「ＡＶ」「テレビ」「ＳＯＮＹ」
「パソコン」「プリンター」「携帯電話」「ｉモード」「パチンコ」「パチスロ」「ブランド」
「本」「漫画」「写真集」「小説」「競馬」「競艇」「競輪」「時計」「ロレックス」
「リング」「シルバー」「服」「車」「土地」「建物」「音楽」「ギター」「旅行」「ヨーロッパ」
「中国」「アメリカ」「イギリス」「フランス」「イタリア」「ドイツ」「スペイン」
「ハワイ」「グアム」「サイパン」「バリ島」「香港」「韓国」「オーストラリア」「沖縄」
「北海道」「横浜」「ソフィア」「ラクリマクリスティ」「シャズナ」「マリスミゼル」
「Ｇａｃｋｔ」「木村拓哉」「中居正広」「稲垣吾郎」「草薙剛」「香取慎吾」
「Ｋｉｎｋｉ Ｋｉｄｓ」「堂本光一」「堂本剛」「ＴＯＫＩＯ」「長瀬智也」「城島茂」「国分太一」
「山口達也 」「松岡昌宏」「Ｖ６」「森田剛」「三宅健」「岡田准一」「坂本昌行」「長野博」

「井ノ原 快彦」「カミセン」「トニセン」「嵐」「桜井翔」「大野智」「二宮和也」「松本潤」
「相葉 雅紀」「ジャニーズＪｒ」「少年隊」「滝沢秀明」「今井翼」「渋谷すばる」「横山裕」
「村上信五」「山下智久」「生田斗真」「錦戸亮」「広末涼子」「深田恭子」「松たか子」
「松嶋 菜々子」「奥菜恵」「遠藤久美子」「ともさかりえ」「観月ありさ」「江角マキコ」
「神田うの」「鶴田真由」「高橋由美子」「永作博美」「篠原涼子」「篠原ともえ」「佐藤藍子」
「鈴木紗理奈」「さとう珠緒」「西田ひかる」「森高千里」「持田香織」「八反安未果」
「工藤静香」「松田聖子」「中森明菜」「小泉今日子」「中山美穂」「アイドル」「歌手」
「タレント」「菅野美穂」「京野ことみ」「黒木瞳」「榎本加奈子」「加藤あい」「優香」
「藤崎奈々子」「山口もえ」「新山千春」「田中麗奈」「加藤紀子」「本上まなみ」「常盤貴子」
「ビューティフルライフ」「藤原紀香」「稲森いずみ」「和久井映見」「渡辺満里奈」「木村佳乃」
「内田有紀」「吉野紗香」「持田真樹」「森口博子」「宮沢りえ」「水野美紀」「水野真紀」
「飯島直子」「高島礼子」「鈴木京香」「石田ゆり子」「石田ひかり」「三浦理恵子」
「宝生舞」「深津絵里」「瀬戸朝香」「葉月里緒菜」「野村佑香」「前田愛」「内山理名」
「山口智子」「矢田亜希子」「梅宮アンナ」「大石恵」「酒井法子」「中谷美紀」「今井美樹」
「大黒摩季」「１９」「ゆず」「スピッツ」「山崎まさよし」「スガシカオ」「玉置浩二」
「小田和正」「吉田拓郎」「井上陽水」「及川光博」「ウルフルズ」「山下達郎」「竹内まりや」
「松任 谷由美」「広瀬香美」「渡辺美里」「奥井香」「椎名へきる」「林原めぐみ」「丹下桜」
「郷 ひろみ」「西城秀樹」「鈴木雅之」「奥田民生」「ＰＵＦＦＹ」「福山雅治」「平井堅」
「尾 崎豊」「ＸＪＡＰＡＮ」「ｈｉｄｅ」「藤原竜也」「高橋克典」「中西圭三」「佐藤竹善」
「大沢たかお」「織田裕二」「江口洋介」「反町隆史」「竹之内豊」「加藤晴彦」「柏原崇」
「サザンオールスターズ」「ＴＵＢＥ」「ポルノグラフティー」「ハウンドドッグ」
「氷室京介」「布袋寅泰」「矢沢永吉」「石井竜也」「ＹＥＬＬＯW ＭＯＮＫＥＹ」「イエモン」
「シャ乱Q」「つんく」「Ｄｒｇｏｎ Ａｓｈ」「Ｄｉｒ ｅｎ ｇｒｅｙ」「ＳＡＤＳ」「黒夢」
「清春」「Ｊａｎｎｅ Ｄａａｒｃ」「Ｋｉｒｏｒｏ」「ＴＨＥ ＢＯＯＭ」「浜田省吾」
「野猿」「所ジョージ」「明石家さんま」「タモリ」「ビートたけし」「志村けん」「加藤茶」
「とんねるず」「石橋貴明」「木梨憲武」「ダウンタウン」「浜田雅功」「松本人志」
「ウッチャン ナンチャン」「南原清隆」「内村光良」「Ｋ１」「プロレス」「映画」「マトリックス」
「スターウォーズ」「踊る大捜査線」
「ブラッドピット」「キアヌリーブス」「レオナルドディカ プリオ」「トムクルーズ」「演劇」
「爆笑問題」「ネプチューン」「ロンドンブーツ１号２号 」「ナインティナイン」「キャイーン」「藤井隆」
「デジタルカメラ」「ＭＤコンポ」
「ＣＤ」「ＤＶＤ」「プレイステーション」「プレイステーション２」「ドリームキャスト」
「セガ サターン」「ゲームボーイ」「野球」「巨人」「ヤクルト」「広島」「中日」「阪神」
「横浜」「西武」「松坂大輔」「近鉄」「オリックス」「イチロー」「ダイエー」「日本ハム」
「ロッテ」「スポーツ」「スノーボード」「スキー」「サッカー」「ワールドカップ」
「Ｊリーグ」「バレーボール」「バスケットボール」「テニス」「ゴルフ」「ＮＢＡ」「ＮＦＬ」
「東京ドーム」「大阪ドーム」「ナゴヤドーム」「福岡ドーム」「画像」「ビデオ」「ダンス」
「ユーロビート」「パラパラ」「ＡＶ」「テレビ」「ＳＯＮＹ」「パソコン」「プリンター」
「携帯電話」「ｉモード」「パチンコ」「パチスロ」「ブランド」「本」「漫画」「アニメ」
「名探偵コナン」「金田一少年の事件簿」「ドラえもん」「新世紀エヴァンゲリオン」
「ジョジョの奇妙な冒険」「こちら葛飾区亀有公園前派出所」「機動戦士ガンダム」「ルパン三世」
「キン肉マン」「北斗の拳」「デビルマン」「あしたのジョー」「るろうに剣心」

「ドラゴンボール」「スラムダンク」「サラリーマン金太郎」「頭文字Ｄ」「ポストペット」「キティ」
「ミッキーマウス」「ポケットモンスター」「ポケモン」「遊戯王」「デュエルモンスターズ」
「仮面ライダー」「ウルトラマン」「ライダーカード」「トレーディングカード」「トレカ」
「ビックリマン」「テレホンカード」「テレカ」「ポスター」「直筆」「サイン」「声優」
「写真集」「小説」「競馬」「武豊」「競艇」「競輪」「時計」「ロレックス」「リング」
「シルバー」「服」「車」「土地」「建物」「音楽」「ギター」「三国志」「旅行」「ヨーロッパ」
「中国」「アメリカ」「ニューヨーク」「イギリス」「ロンドン」「フランス」「パリ」
「イタリア」「ローマ」「ドイツ」「スペイン」「ハワイ」「グアム」「サイパン」「バリ島」
「香港」「韓国」「沖縄」「北海道」「横浜」

2,YAHOO オークションの決まり

YAHOO オークションでご自分の出品が削除されたことはおありでしょうか。
現在、出品に料金が発生するシステムとなり、また様々なオプションをつけて出品したものを削除されるとかなりの痛手となります。健全な出品を心がけている方には削除など関係ないように思えますが、出品物の内容とは別に様々な理由で削除の対象となりますので、削除に関するルールは知っておいて損は無いと考えます。
もちろんこのルールを熟知することで本来削除の対象となりうる出品を削除されないようにもできます。

ここから先の YAHOO オークション削除基準はもちろん YAHOO の機密事項であり公表されているものではありません。よって、流失したことが判明すれば YAHOO が基準を変更しここにかかれている情報が役に立たないものとなってしまう恐れがあります。
私はもとより購入者すべての利益のために、ぜひ他言を慎んでくださるようお願いします。
　またこの情報は何千かの出品をパターンを変えて行い統計的に導き出したものです。私は内部関係者では無いこともお断りしておきます。

1　オークション出品物削除概要

基本的に削除はキーワード検索と同様のシステムを使って削除しています。
削除用キーワードを入力し引っかかった物を検査し基準となるリストと照らし合わせ、リストに引っかかっていれば削除となります。もちろん削除キーワードで引っかかった物でも内容が問題ない場合は削除しません。
ここで重要なことはすべての出品を検査し削除しているわけではないということです。
つまり削除対象リストに載っているものでもキーワードに引っかからなければ審査されず、ほったらかしとなるわけです。そのため明らかな偽ブランド品等が出品されたままになっているのです。

例外　金券、チケット等、詐欺が発生しやすいカテゴリーは定期検査があるようです。
この日はカテゴリー内すべての出品が対象になりますので気をつけてください。

2　具体的な対策法

もし、YAHOO の基準が気になるような物を出品したいと考えたとき、実際にはどのような対策をすればよい

のでしょうか。
　まず大切なことは直接的な単語を入れないようにすること、例えば「偽物ですがつくりはいいです。」と書くと「偽物」で削除キーワードに引っかかります。「東南アジアの露店で買いました。」とう誰でも分かりかつ明言してない言い回しに変更しましょう。これで YAHOO 側は偽物だとわかるにもかかわらず、削除はしなくなります。
それでもどうしても削除キーワードと思われる単語を入れたいときには画像として入れてください。アダルトでなければ写真検索は行われませんのでとりあえずはセーフです。

3　削除キーワードについて

削除キーワードはかなりの数あり、一つ一つ上げてもキリがありませんのし、変更がかなりの頻度で行われるので、有効でもありません。ここでは要点だけ上げさせていただきますので、実際にはご自分で出品を繰り返しながら消されたら何が削除キーワードになっているのかを検討してみてください。

要点 1　変換を変えても無駄

「無修正」を「むしゅうせい」「無臭性」などと変換を変えても無駄です。すべて削除キーワードとして入っています。さすがに「MU 集生」まですれば大丈夫ですがこれでは意味が無いので別の婉曲表現に変えるのがベストです。

要点 2　単語だけでなく動詞も含まれる

　「ロリータ」が引っかかるのは当然として、「幼い」等の動詞にもチェックが入ります。削除されるようでしたら余りにも決定的な動詞は避けるようにしてください。
　ちなみに「私の出品が最近消されています。まったく法に触れるものではなく、YAHOO の出品基準に反するものでもありません。もし削除されるのならばその理由を事前に伝えなさい」等、不当に削除された事を抗議する一文を出品の中に入れている方がいます。
この一文自体がいくつかの削除ワードになっています。もちろん YAHOO 側は事前に伝えてくれないばかりか、余計に消される理由が増えているのです。このテキストを読んでいただいた方々は、利益を上げることにのみ専念していただき無駄に YAHOO とけんかなどなさらぬようにしていただきたいです。

要点 3　YAHOO が直接削除しているわけではない

　よく考えれば当然のことですが、ほとんどの人が勘違いしているのが、削除は YAHOO がアルバイトなどを雇ってせっせと削除していると思っている点です。そんなことは、YAHOO はいちいち直接行いません。YAHOO に直接何らかの交渉をする必要がある方はぜひ覚えておいてください。

要点 4　スパム出品はアウト、カテゴリ違いはセーフ

大量に同じ物を出品するスパム出品は見つかり次第削除されます。20 から 30 品前後同じ出品があると削除の対象となります。逆に出品物を異なるカテゴリーにわざと出品するのはセーフです。見つかっても問題ありません。これはどんな出品をする方でも覚えておいて損は無いルールだと思います。

3,何を売ったら儲かるか。

さまざまなオークションの関係の書物が出版されていながら、どこにも書いておらず、それならばと、この質問を 2CH の掲示板等でしてみると、大体教えてもらえない上に罵倒の言葉を浴びせかけられます。
何故でしょうか。これはライターや 2CH の人たちはケチで意地悪なのではなく要するに知らないからです。しかしオークションで美味しい思いをするためにはもちろん知っておきたい情報でしょうし、興味がある方も多いと思われますので具体例ごとにまとめながらその中で留意点を挙げてみたいと思います。この中には法に触れる可能性があるものもありますのでご自分で判断してそのまま実行に移さないでください。あくまで参考ですので自分の状況等を考慮して自分なりの出品を心がけてください。

1　タレントグッズ

おもにモーニング娘。が中心となるでしょう。
ハロープロジェクト（モーニング娘の事務所です）の公式グッズショップで売られているものでもそれなりの値をつけます。つまりグッズショップに行って買ってくるだけで儲かるわけです。

留意すべき点　グッズショップが地方発送をしていないかどうか確認（ハロプロはしていない）、もしていなければ地方の人に代わりに買ってきてあげるという形で利益をあげることができます。

2　同人誌

人気のある同人誌であれば買値を超えて売ることが可能、コミケに行ける地域の人であればまとめ買いで収益を上げることができる。

留意点　これも地域格差を利用した戦略、地方では買えない物は利益を上げることができます。また同人誌は著作権がありません。つまり買ってきた同人誌をさらに印刷して閉じなおして販売しても法律には引っかかりません。もちろん書いた本人は怒るでしょうが。

3　チケットゲット

一時期チケットを大量に入手しそれを販売して利益を上げる個人ダフ屋のような商売をしている人がかなりの人数いました。しかしこの商売は法に触れていますし、逮捕者も出ているのでお勧めできません。出品するのはそのチケットを購入するために使っていたノウハウをまとめた情報です。現在も何人かの人がこの情報を販売して利益を上げています。興味がある方はその人たちから購入し、アレンジを加えて販売してみてください。

留意点　ポイントは仕入れ値がかからない事です。情報なのでメールで送信すれば送料もかからず 100 パーセント純利益です。

4　古物取り扱い資格の取得方法

これも 3 と同様、情報を販売するタイプです。
実際古物の取り扱い資格は警察で 2 月に一回行われる講習を 8000 円払って受ければいいだけなのですが（東京の場合）誰も知らないことなのでかなり売れました。

留意点　3、4 で挙げた以外の情報系の出品候補を以下に列挙します。3,4 ほど多くの利益を上げてはいませんがどれもお小遣い稼ぎにはなります。注意しなければ行けないことは情報の場合、販売前、後ともに質問が来ることが多いことです。購入者からの質問に答えられないようでは、まずいので勉強してから出品しましょう。

現在または過去利益を上げた情報系出品

手品の種（手品の解説書）　ダイエット法　　ゲームの必勝法　DVD ダビングの仕方　ディズニーランド情報、携帯電話機種交換情報

5　偽ブランド品

主に時計です。東京の方ならわかると思いますが、新宿、上野でイラン人が売っているあの時計です。
偽物といっても出来がしっかりしており時計のクオリティーが高いのがポイントです。相場は 20000 円前後です。近くでイラン人等から安く買える人、海外から（主に東南アジア）から仕入れることができる人であれば、遊んで暮らせる程度の利益を上げることができるでしょう。

留意点　もちろん購入者も偽物とわかって買うのですが、偽物である点はことわっておくようにしましょう。このとき「これは偽物です」と書いてはだめです。別の項で詳しく述べますが要するに削除されます。「マレーシアの路上で購入したものです」などの表現がいいでしょう。

6　古書

価値のある本を安値で買い、高値で販売します。本の目利きは必要になりますが、オークションで安く買い、古書店に高値で売る。古書店で安く買い、オークションで高く売る。といった半分だけオークションを利用する等のアレンジが効くのが良い点です。

留意点　目利きのポイントはブックオフで 500 円前後の哲学、法律、美術関係の本を探し、原価が 4000 より上であれば買いです。100 パーセント利益が出ます。2000 円即落ぐらいが良いでしょう。

7　裏ビデオ

裏ビデオを通販等で購入し、ダビングして売ります。裏ビデオはもともとダビングなのでダビングしても購入者はわかりません。これも実行すると家が建ちますが。家を建てるかどうかはご自分の良心と相談してからにしてください。

留意点　ビデオを VCD（動画を入れた CD-ROM）にして販売すると送料も普通郵便ですむので節約できます。

逮捕されないのか、また削除されないのか心配になると思いますが、その点は別の項で詳しく述べたいと思います。

8　ブート CD

非売品の CD です。たまに中古 CD ショップで売っています。海外でのみ販売の CD も同様に良いでしょうコンスタントに利益を出すには海外からの仕入れることができる方のみとなります。

留意点　外国語が堪能な方であれば、海外から仕入れて日本で売る、逆に日本で仕入れたものを海外に売ることで利益をあげることができます。日本で買って海外に売れるものはゲームソフトゲーム機本体（発売直後のもの）などが良い値で売れます。

9　お宝画像、アイコラ

WINMx 等で簡単に手に入ります。お宝画像をたくさん集めて VCD に焼いて販売します。相場は一枚 2000 前後、上手く売れば 1 日 20 枚ほど売れます。月収 120 万ですね。法律に触れているのでお勧めはできません。他の商品に比べて圧倒的に楽に儲かりますがリスクはつき物です

留意点　法律に触れないためには女性なら自分の画像、男性ならば、妻、彼女、または行きずりの女性の画像にしましょう無修正はまずいですが自分でモザイクをかければ完全に合法です。素人物が好きな人はかなりいますのでこれはこれで十分に利益になります。
ポイントは顔にモザイクを入れると買った方はがっかりするということです。

10　ゲームのプレイデータ

モッドと呼ばれる機械を使いゲームのデータを最強状態にするサービスです。落札者のメモリーカードを預かり最強データを入れて返します。（メモリーカード込みの出品も OK）相場は 1000 円前後です。

留意点　モッドは秋葉原の電気街で簡単に手に入ります。詳しくは HP 等で調べてください。
一見犯罪のように感じますが別段法律には触れていません。

今後お勧めの出品が出来次第、更にお知らせしたいて思います。

4,どんな出品が逮捕されるのか。

やはり、最後の最後のボーダーラインは逮捕です。もちろん逮捕されるされない以前に道義的責任からやってはいけないことはありますが、オークションをしている方なら誰でもこれまでに少なからず法律沙汰、裁判沙汰にならないか心配になったことがあるのではないでしょうか。
この項では最後の基準として、また反面教師として今までに逮捕されたケースを紹介させていただきます。

大きく分けると警察沙汰になる理由は 2 つです。

1　詐欺行為
2　違法性の高い出品

1　詐欺行為について。

これはよくニュースにもなるのでご存知の方も多いかと思います。チケット、金券を販売し代金を振り込ませておいて、そのまま音信普通になるというのが王道です。インターネットでクレジットカードの番号を公開してそんなことをすれば 100 パーセントつかまります。
金額が小さいときには揉め事の範囲で収まることもあるようですが、数十万単位でやれば、すぐに警察がきます。

2　違法性の高い出品

基本的に詐欺以外でつかまることはほとんどありませんが例外的に何種類かの出品は逮捕者が出たことがあります。

児童ポルノ　ポルノ画像を出品して唯一、捕まるのがこれです。

銃、剣　　当然ながら捕まります

違法コピーソフト　マイクロソフト、アドビのものは厳重注意が来ます。それでもやると大変危険です。

これらのものは当然ＹＡＨＯＯから削除されます。今まで削除されていたのに急にされなくなったら、黄色信号です。警察への証拠資料のために消されずにいる可能性が極めて高いと考えてください。

以上

オークション出品の心得5か条

1. 一番重要なこと

「売りたい、買ってくれ」という気持ちを出品ページに出さないこと。

2. 事前調査

需要と供給のバランスを調べ、開始価格、出品ページの雰囲気を決める。

3. 写真を鮮明に撮る

背景、商品の置き方、照明の仕方が重要。撮った写真は、レタッチソフトを使いコントラストと明るさを調整。デジカメは200万画素もあれば十分。ただし、写真の凝りすぎには注意（理由は1）。

4. 中途半端な説明文は×

原則的に長い文章は×。どうしてもたくさん書きたければ、フレームタグを駆使してカラフルで見やすいページを作る。
逆に全く飾らず、改行を入れずに数行の文章のみに収めるのも効果有り。どちらつかずの中途半端な情報量は×。

5. その他

・可能な発送方法を商品ページで説明する。
・返品、返金ができる条件を商品ページで説明する。
・落札者に手数料を負担させるのは、長期的な収支においてメリットは無い（Yahoo の場合）
・「ノークレームノーリターン」はやめる。この言葉の本当の効力は素人でも知りつつあり、逆効果である。
・落札者とトラブった場合、基本的にこちらが折れる姿勢で。明らかに落札者に非があるにも関わらず悪評価を入れてきた場合は、
事実をもって簡潔に返答するにとどめ、相手の評価欄で仕返しをしない。時間の無駄である。

番外 --- 売れる商品ジャンルは？ 利益率が高い商品は？ 仕入れルートは？

Yahoo オークションを注意深く眺め、検索エンジンで検索を繰り返せば、誰でも必要十分な情報は得られる。
ただし他人より多く利益を出すためには、その商品分野についての知識と仕入れルートが必要。
一般の人は、良い仕入れルートなど最初から持ってはいない。最初は自分の趣味に関連した商品分野に絞り、
趣味の延長のつもりで気楽に構えること。
逆に言えば、独自の優良仕入れルートを持たない人間が最初から安定した利益を出すなど不可能である。

美味しい話に騙されないように！

以上